



**FONDATION ROBERT
SCHUMAN**

V. Quelles nouvelles responsabilités des États-Unis et de l'Union européenne dans la régulation de l'économie mondiale ?

“A Crisis is a Terrible Thing to Waste”: Franco-American Leadership for a New Economic Agenda

Daniel S. Hamilton

(January 2009)

Summary

Taken together, these four challenges offer a full yet daunting agenda for cooperation between Paris and Washington. As this agenda is advanced, it will be imperative for opinion leaders on both sides of the Atlantic to resist protectionist temptations, avoid superficial notions of decoupling and transatlantic drift, and recall what still makes the transatlantic partnership distinctive: when we agree across the Atlantic, we remain the core of any effective global coalition; when we disagree across the Atlantic, no global coalition is likely to be effective. Our partnership remains indispensable. But today it is insufficient to a range of challenges no nation will be able to address effectively alone. As we face financial turmoil and global recession, our challenge is to reposition our domestic economies, our transatlantic partnership, and our mechanisms of global governance, so that each is more inclusive, more effective, and more responsive to the challenges of the century unfolding before us.

The global financial crisis and related recession, together with a change in both the U.S. Administration and the European Commission in 2009, offer France and America both necessity and opportunity to reposition their economies, their bilateral relationship, and ultimately the West itself to deal with 21st century economic challenges.

In this context France and the United States face four interlocking tasks. First, each country is faced with daunting economic challenges at home. The task for each is to invest the resources and political capital needed to reform its own economy, without being seduced by protectionist temptations. Second, each needs to understand better its respective stake in strong Franco-American economic links, and to do what is possible to strengthen those ties even further. Third, much of the U.S. economic agenda with France must be conducted with the European Union. It is imperative that the U.S. and the EU work together to strengthen transatlantic economic ties. Fourth, strong bilateral and U.S.-EU ties can ensure that the U.S. and France work together and with other key partners to address global economic challenges.

The Setting

Few issues are likely to shape Franco-American relations over the next two years as the global economic crisis. Although the U.S. was the epicenter of the global financial crisis, French and European banks were only too happy to join the sub-prime rush that has shaken the global economy. In fact, the financial crisis should put to rest any doubt about how interconnected the global economy has become over the past few decades. At the crisis began, the prevalent feeling in France and Europe was that America's financial problems, triggered by the U.S. subprime meltdown, were just that—America's problems. There was much talk of global decoupling—the capacity of Europe and the emerging markets to go their merry way despite a weakened United States. Such was the level of confidence in Europe that the European Central bank opted to raise interest rates in early summer 2008, a signal that growth in the eurozone was adequate and that the real challenge was inflation, not growth.

This all changed in the early fall of 2008 when Europe, including France, found itself in the throes of a financial crisis and an economic recession courtesy of the financial tsunami whipped up by the United States. Such are the ties of globalization and the depth of transatlantic ties that a problem in the U.S. quickly translates into a problem for Europe and France. Globalization cuts both ways—in good times, it bestows multiple benefits on nations that are open and receptive to cross-border flows of capital, goods, ideas and people. In bad times, there is no place to hide.

In the end, many banks in Europe, including France, were all too willing to embrace the risky lending practices of their American counterparts, bulking up on risky debt instruments while relying on short-term loans, rather than deposits, to finance their activities. This, along with lax regulations, a growing appetite for risk, the proliferation and securitization of new investment instruments, and cheap and copious amounts of credit have engulfed Europe in the global credit crisis. While authorities in France and elsewhere have moved quickly to shore up their respective banking sectors, the damage to the real economy has been done. The U.S., France and the eurozone are in a deep recession.

It is no wonder, then, that French and Americans are gloomy about globalization. Yet both France and the United States have been two of globalization's great winners. A variety of forces — rapid technological diffusion, greater trade opportunities, lower barriers to investment, policy reforms at home — have generated greater flows of goods and services, people, capital and ideas within France and America and between both countries and the rest of the world. On the whole, these forces have fostered large gains for each country: robust growth in exports and imports; strong outflows and inflows of investment; greater technological diffusion; net portfolio inflows; net inflows of labor; more jobs and higher GDP growth.¹

These gains have not been evenly shared, however, and do not directly benefit every worker, firm, and community. There have been winners and losers. Globalization's gains are widespread, but often they may seem abstract or diffuse. Globalization's pains, on the other hand, can be tangible and traumatic, and can have an outsized impact on particular companies or communities. Globalization is not the only source of economic change and disruption in the U.S. or France, but like other sources it can inflict real costs on particular members of society.²

On both sides of the Atlantic, publics and opinion leaders alike understand that their prosperity is tied to an open, vibrant global economy, yet most believe that globalization's gains and pains have not been fairly shared within society. Many are anxious about the pace of global

¹ See Daniel S. Hamilton and Joseph P. Quinlan, *France and Globalization* (Washington, DC: Center for Transatlantic Relations, 2008), available in English at http://transatlantic.sais-jhu.edu/Publications/France_AND_GLOBALIZATION.pdf and in French at http://transatlantic.sais-jhu.edu/Publications/France_face_a_la_mondialisation.pdf.

² For an analysis of globalization's impact on Europe, see Daniel S. Hamilton and Joseph P. Quinlan, *Globalization and Europe* (Washington, DC: Center for Transatlantic Relations, 2008).

economic change. They worry that a job gained abroad means a job lost at home, that their hard-won prosperity could simply slip away. They are concerned that the future winners of globalization could live in Mumbai or Shanghai rather than in Toledo or Toulouse.

These concerns are real, widespread, and legitimate. They are exacerbated, in turn, by problems made at home.

The challenge on both sides of the Atlantic is to manage the crisis intelligently without succumbing to protectionist pressures. The first test for the Obama Administration could be the question of continuing state aid for the automobile industry. Should the U.S. decide to prop up failing domestic automakers, the European Commission has already indicated that it would contest such action as constituting unfair state aid to domestic industries. Such a transatlantic feud would be an inauspicious beginning to what potentially can be a new era in transatlantic cooperation. Both sides would be well advised to defuse such a conflict before it can ever get started.

Task I: Building Open, Resilient Domestic Economies

One of the most important ways France and America can tackle global economic challenges and to seize the benefits of an open world economy is for each to get its respective act together at home -- to reposition itself as an open, resilient economy fit for globalization. Each is challenged to adopt a bold program for domestic revival that favors investment in the future over consumption for the moment; that helps citizens to prepare for and weather change, rather than protect them from it; and equips those who are disproportionately affected by globalization to participate and share in its benefits.

In some ways, such an agenda evokes Western responses to the collapse of globalization's first era in depression and war in the first half of the last century. Following those monumental disasters, Western countries reopened their economies, but also constructed social safety nets at home that helped those hurt by the churn of international integration and continuous economic change. They combined openness with security. Each side of the Atlantic struck a somewhat different balance, with Americans on the whole favoring more openness and the French favoring greater security. Both versions are under new pressure today. In general, France needs to balance its strong social welfare provisions by endowing its economy with greater suppleness and adaptability, and the U.S. needs to balance its vaunted flexibility with a stronger social safety net to give Americans the reassurance and support they need to compete in an open global economy. The common challenge for Paris and Washington is to show their citizens and millions around the world that it is possible to reap globalization's benefits while making its costs bearable to those most directly affected.

America's Challenge

The U.S. needs to strengthen its threadbare social safety net. Americans are struggling against a rising tide of economic insecurity that engulfs them from all sides.³ Successive U.S. administrations have addressed this insecurity in piecemeal, patchwork fashion. Yet such efforts have failed to offer Americans the support they need to cope with rapid economic change.

The recession has brought the economic struggles Americans face into sharp relief. Over the last generation, 95 percent of wage earners have seen their wages decline, after adjustment for inflation, according to a study published by the National Bureau of Economic Research in 2007. 47 million citizens lack health insurance, nearly 1 in 6 Americans. The fear of losing their

³ I am indebted to Bruce Stokes for his succinct analyses of this challenge. See for example Bruce Stokes, "Balance of Payments: Homeland Insecurity," *Congress Daily*, February 28, 2008. See also Gene Sperling, "A Powell Doctrine for the Economy and a Grand Bargain," *Roll Call*, November 20, 2008.

healthcare coverage is the principal concern people express when they face unemployment. Moreover, when people lose their jobs, they have only a one-in-three chance of qualifying for unemployment insurance.

As Americans have struggled to maintain their standard of living in the face of these challenges, they have borrowed more and more money. The ratio of household debt to disposable income, which between the mid-1960s and the mid-1980s was fairly stable at a little over 60 percent, has reached 130 percent.

In addition, the U.S. government estimates that Americans entering the labor force today are likely to have 12-15 different jobs in their lifetimes, about double the number of job expectancy of their parent's generation.

Despite this tremendous flux, Americans find themselves with an economic safety net that is weak and ragged. The U.S. is the only major industrial country not to provide universal health care. Unemployment insurance replaces only about 30% of the lost income of low-wage jobless workers in the United States. By comparison, the average low wage unemployed worker in other industrial countries gets benefits totaling 55% of their lost income. And Washington spends a fraction of what most European countries spend on retraining.

These are serious challenges, but hardly desperate ones. Washington may be broke, but America is not poor. The U.S. remains the world's foremost economic power. But Americans are paying a high price for evading hard choices. Our crisis is essentially political, not economic.

Instead of succumbing to pressures to shield Americans from an open economy – which would be both an economic and a political disaster – the U.S. must act to help Americans cope with rapid economic change by forging a new, comprehensive, three-pronged social compact: universal health care, universal unemployment insurance and universal retraining. A social safety net built on those three pillars will provide Americans with the reassurance they need to go forward in an increasingly uncertain world.

France's challenge

France is conflicted when it comes to globalization. On the one hand, France has been one of globalization's greatest beneficiaries, and stands primed to benefit even more. On the other hand, polls consistently confirm that the French population is deeply skeptical, even fearful, of globalization. France's main globalization challenge seems to be to align popular impressions with the realities behind France's integration into the global economy, while capitalizing on French strengths and helping those adversely affected by globalization.

French consumers, workers and companies have all prospered from globalization. Tens of thousands of French jobs are created and preserved annually thanks to U.S., European or Asian investments. 1 in 7 French employees works for a foreign-owned company, compared with 1 in 10 in Britain and 1 in 20 in the United States. France is a major beneficiary of foreign direct investment, receiving \$481 billion between 1997 and 2006. It is also an important location for significant R&D investments by foreign companies, primarily from Europe and the United States. Almost half of the top 40 companies listed on the Paris stock exchange are owned by foreign investors. France ranks relatively high as a global innovation leader. Moreover, it can approach globalization from a strong base: France's productivity is high, its demographics are healthy, its infrastructure is well-developed and its public services are strong.

France is potentially well positioned to take of advantage of the globalization of services; in 2006 it accounted for 4.1 per cent of global services exports. The country's basic economic prospects are sound; in recent years output has grown and public finances have improved. Unemployment, while still inordinately high, has fallen. France compares well with most countries in terms of attracting global talent. It registers positive net inflows of professional and technical workers and benefits from strong knowledge flows. Moreover, on balance France appears to be a net beneficiary of on- and offshoring. Between 2003 and 2006 the proportion of

French job losses attributed to offshoring was minimal. According to the OECD, in 2005 offshoring accounted for only 3.4 per cent of total French job losses. The bulk of these jobs went to other EU nations, not to other continents.

France enjoys a high average educational level, which should help the workforce to be relatively adaptable by international standards, and a large proportion of younger workers has tertiary qualifications. Regional labor mobility is also relatively high in France in comparison with other EU partners.

Despite these benefits, polls repeatedly show the French people alarmed about the impact of globalization on practically every aspect of French life. A widespread feeling of pessimism and insecurity threatens to subvert France's ability to gain further from globalization. Such fears are not entirely unfounded. France has slipped from 15th to the 18th most competitive nation in the world on the Global Competitive Index, and is 23rd on the Networked Readiness Index. Over the past quarter of a century, France has slipped from 8th to 19th in national rankings of gross domestic product per head. In 1991 French GDP per capita was 83 per cent that of the United States. Today it is 71 per cent. The difference corresponds almost exactly to the gap between these two economies in terms of the per capita number of hours worked. French is second only to Norway in the OECD in terms of hourly productivity rates, but the French enter the workforce later than in most other countries, they then work fewer hours and retire earlier. Moreover, unemployment has remained above 8 per cent for a quarter century. Youth unemployment is particularly high at 22 per cent. Only 41 per cent of the adult population works, one of the lowest labor participation rates in the world. The French public's instinctive belief that it is slipping behind a number of other nations is objectively true.

France is benefiting from many aspects of globalization. But the pace of change elsewhere can be staggering and demoralizing as France confronts its own challenges. There is a widespread perception among the French public that a lack of purchasing power is constraining growth. But the country's growth difficulties are not due to low consumer demand but to rigidities that impede supply and impair export performance. The need to reform rigid labor market institutions and practices requires France to adopt strategies that support workers and promote work opportunities, rather than protect particular jobs. Labor markets must become more flexible through abolition of the legal limit on working hours in favor of individual company negotiations with their workforce. The aging population will soon have a real impact on labor force developments and public finances, although France continues to register relatively strong birth rates and an increase in population, in contrast to many other EU partners.

France remains a highly competitive country, but its uneven export performance is further testimony to deep-seated domestic rigidities. French companies are benefiting from a shift in export patterns to developing countries, but have not yet tapped the full potential of this shift. Measures to strengthen the export capacity of small- and medium-sized companies could bolster overall export performance. The services sector is an important strength of the French export economy that has yet to be exploited fully. As France moves ever closer to a knowledge-based service economy, it must keep and embellish its competitive strengths in high-tech goods and services or suffer a decline in economic welfare. Yet France appears to lack many key microregions or technology clusters that can drive innovation and growth, and is inadequately mobilizing its R&D resources.

Recent reforms introduced by the French government are intended to address these rigidities and stimulate economic growth – but they have been gradual and uneven, and the rest of the world is not standing still.

Today, President Sarkozy calls on France to “play the game of globalization” – and France plays the game of globalization relatively well. It has gained considerably from the expansion of global trade, investment and capital, but has benefited unevenly from flows of people and ideas. France has great core strengths and the wherewithal to capitalize from globalization. But change is proving difficult for a society used to looking to the state to provide

jobs, redistribute incomes, protect against unwanted imports, promote prestigious industrial sectors, and project national grandeur.

As so often in the past, the debate in France is likely to be the key to the debate in Europe. An open, globally engaged France can both shape and benefit considerably from globalization; a closed, sullen and inward France could lose a great deal. Given both the depth of concern and the potential for great gain, it is important for France to find a new consensus on globalization – a task rendered more difficult by the global financial crisis and attendant recession.

Task II: Promoting Bilateral Economic Ties

A second level economic task for both partners is to realize the profound and growing stake each has in the other's economic success. Economics is not necessarily zero-sum. In a growing economy, your success can also be mine. Bilateral economic ties between France and the U.S. are dramatic testament to the deep integration that characterizes transatlantic commercial relations, and strong evidence that the economic interests and future prosperity of the United States and France have never been as interdependent and intertwined as they are today.

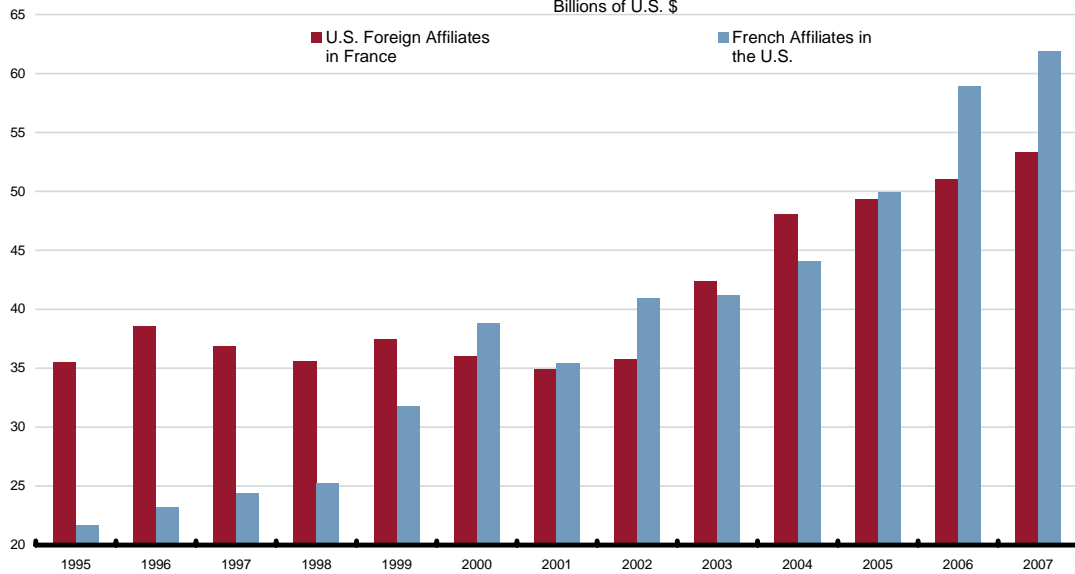
In fact, despite the media's (misguided) tendency to equate trade with commerce, and notwithstanding all the excitement surrounding emerging markets, one of the defining features of the global economic landscape over the past decade has been the increasing integration and cohesion of the transatlantic economy in general, and U.S.-France ties in particular.

U.S.-France commercial interests are bound together by foreign investment—the deepest form of economic integration—as opposed to trade—a well known yet rather shallow form of integration. The primacy of foreign direct investment in driving U.S.-French commerce is reflected in the robust infrastructure that links the United States and France. This commercial infrastructure has been under construction for over a half-century, but remains largely invisible to publics and opinion leaders on both sides of the ocean. The following indices offer a clearer picture of the deep integrating force that makes the U.S.-French commercial link among the strongest in the world.

Gross Product of Foreign Affiliates

Table 1 charts the sizable total output of U.S. foreign affiliates in France (almost \$55 billion in 2007) and of French affiliates in the United States (more than \$60 billion). Each figure is equal to or greater than the GDP of many nations.

Table 1.
U.S.-French Linkages¹: Gross Product of Affiliates
 Billions of U.S. \$



Source: Bureau of Economic Analysis

¹ Data for majority-owned foreign affiliates

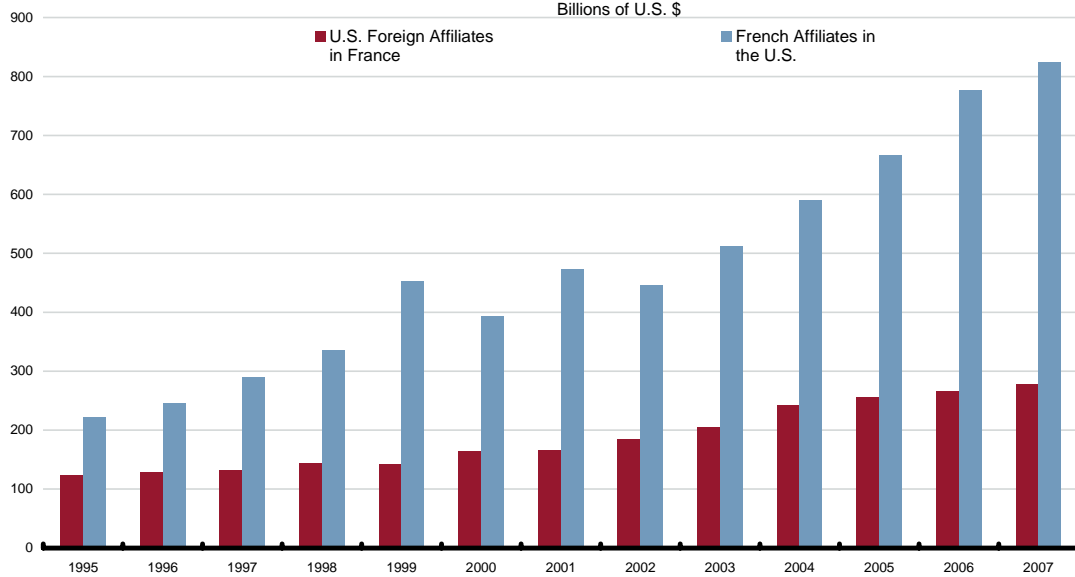
* Data for U.S. Foreign Affiliates in France 2006 and 2007 are Center for Transatlantic Relations' estimates, data for French affiliates in the U.S. 2007 are Center for Transatlantic Relations' estimates

Overseas Assets of Foreign Affiliates

America's overseas commercial presence, as measured by foreign assets of U.S. companies, is substantial, totaling nearly \$10 trillion in 2005. The bulk of these assets, or 62%, are located in Europe, with the largest shares in the United Kingdom, the Netherlands, and Germany. While lagging the others, U.S. assets in France alone, totaling almost \$300 billion, were greater than total U.S. assets in South America in 2005, as well as many other developing regions, including Africa, the Middle East, Eastern Europe and OPEC.

Total French assets in the U.S.—over \$800 billion—are among the largest of all foreign investors in the United States. Only the United Kingdom, Switzerland, Germany and the Netherlands have a larger asset base in the U.S. than France. It is interesting to note that French assets in the U.S. are almost 3 times larger than U.S. assets in France, a factor related to the surge in French FDI in the United States over the past decade. Table 2 charts the assets of U.S. and French affiliates in each other's country.

Table 2.
U.S.-French Linkages¹: Assets of Affiliates
 Billions of U.S. \$



Source: Bureau of Economic Analysis

¹ Data for majority-owned foreign affiliates

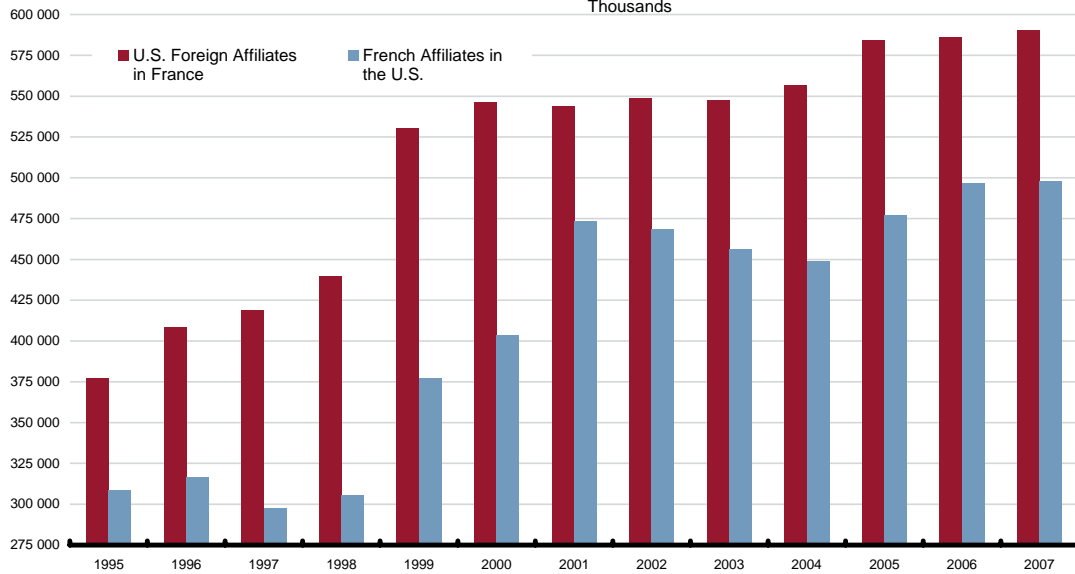
* Data for U.S. Foreign Affiliates in France for 2006 and 2007 are Center for Transatlantic Relations' estimates, data for French affiliates in the U.S. for 2007 are Center for Transatlantic Relations' estimates

Affiliate Employment

Thousands of workers in the United States and France are employed by foreign affiliates from each nation. Indeed, about half a million American workers were employed directly by French affiliates in 2007—among the largest numbers of workers employed by foreign investors in the U.S. Tens of thousands of additional American jobs are tied to U.S. exports to France, although these are harder to quantify. Only British and German firms employed more American workers in 2007.

U.S. affiliates in France employ even more people in France -- roughly 585,000 French workers in 2007. U.S. affiliates in France employ early 20% more people than U.S. affiliates in China. Tables 3 and 4 chart these employment effects, which are understated, since these numbers do not include French jobs created by French exports to the United States, and do not account for indirect employment effects of nonequity arrangements such as strategic alliances, joint ventures and other deals. In short, it is likely that at least 2 million French and Americans owe their livelihoods to close bilateral economic ties.

Table 3.
U.S.-French Linkages¹: Affiliate Employment
Thousands

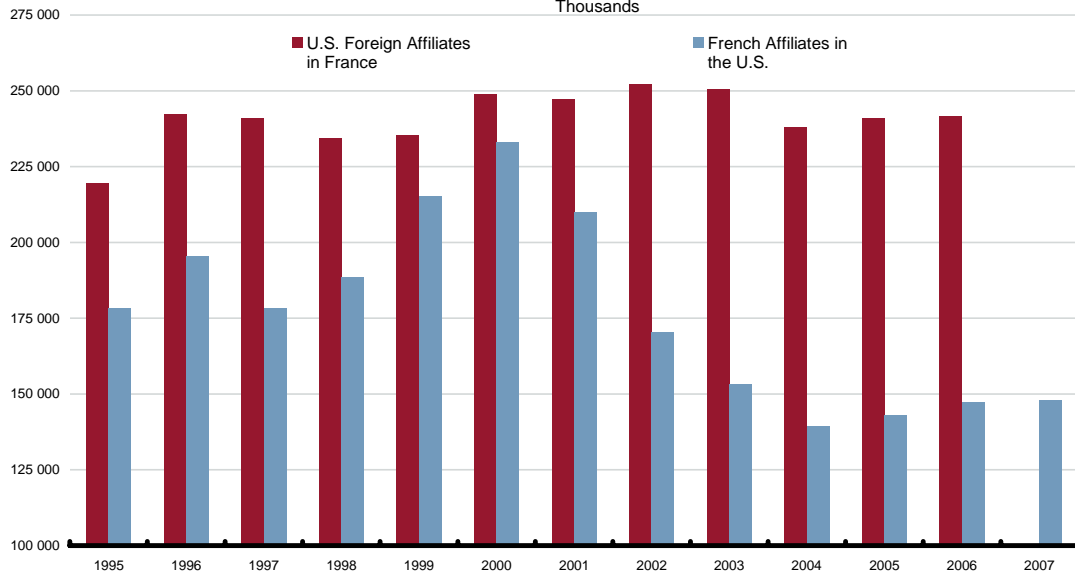


Source: Bureau of Economic Analysis

¹ Data for majority-owned foreign affiliates

* Data for U.S. Foreign Affiliates in France for 2006 and 2007 are Center for Transatlantic Relations' estimates, data for French affiliates in the U.S. for 2007 are Center for Transatlantic Relations' estimates

Table 4.
U.S.-French Linkages¹: Affiliate Manufacturing Employment
Thousands



Source: Bureau of Economic Analysis

¹ Data for majority-owned foreign affiliates

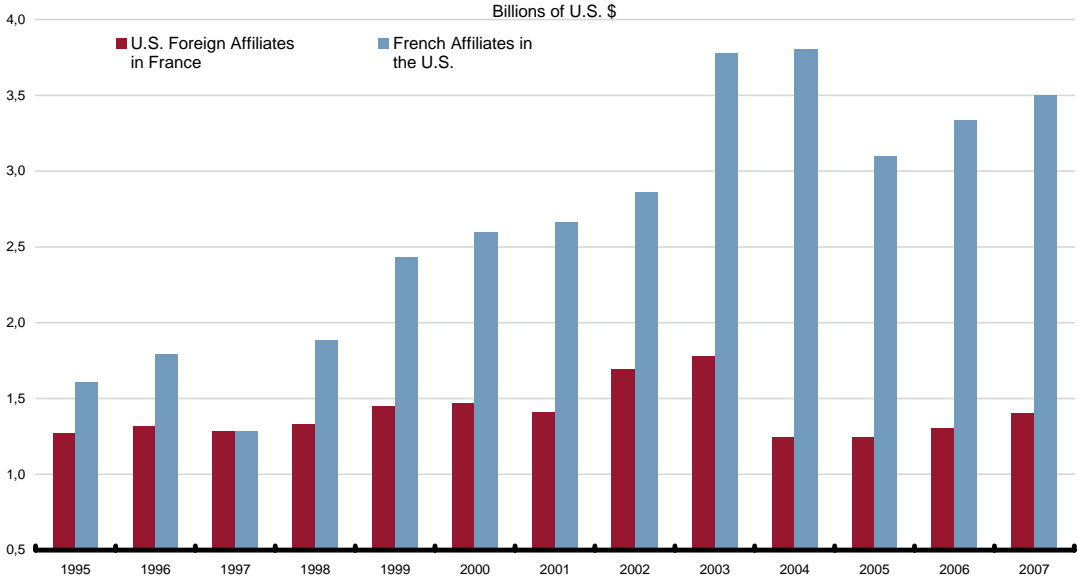
* Data for U.S. Foreign Affiliates in France for 2006 and 2007 are Center for Transatlantic Relations' estimates, data for French affiliates in the U.S. for 2007 are Center for Transatlantic Relations' estimates

Research and Development of Affiliates

While R&D expenditures remain biased towards the home country, foreign affiliate R&D has become more prominent over the past decade as firms seek to share the costs of development, spread the risks and tap into the intellectual talent of other nations. Alliances,

cross-licensing of intellectual property, and mergers and acquisitions—these and other forms of cooperation have become staples of the U.S.-French partnership, and are reflected in Table 5.

Table 5.
U.S.-French Linkages¹: R&D Expenditures of Affiliates



Source: Bureau of Economic Analysis
¹ Data for majority-owned foreign affiliates
 * Data for U.S. Foreign Affiliates in France for 2006 and 2007 are Center for Transatlantic Relations' estimates, data for French affiliates in the U.S. for 2007 are Center for Transatlantic Relations' estimates

Accordingly, U.S. affiliates invested close to \$1.5 billion in R&D in France, a reflection of France’s skilled, innovative workforce and corporate America’s penchant for leveraging skilled assets any place in the world. Conversely, America’s highly skilled labor force, entrepreneurial culture and first-class universities have been key drivers attracting R&D capital from French firms. Indeed, in 2007, French affiliates in the United States invested \$3.5 billion in R&D capital in the United States. Corporate France’s R&D activity in the U.S. has been critical to continued French economic vitality and profitability. R&D expenditures of French affiliates in the U.S. account for 15 per cent of total French R&D expenditures.

Intra-firm Trade of Foreign Affiliates

Foreign affiliate sales are the primary means by which goods and services are delivered across the Atlantic. Trade is secondary, although the two modes of delivery should not be viewed independently of each other. They are more complements than substitutes, since foreign investment and affiliate sales increasingly drive trade flows. Indeed, a substantial share of U.S.-French trade is considered intra-firm trade or related party trade, which is cross border trade that stays within the ambit of the company. It’s Michelin of France sending parts and components to Michelin in the U.S., for instance. Reflecting the tight linkages between French parent companies and their U.S. affiliates, roughly 49% of U.S. imports from France and 34% of U.S. exports to France consisted of related party trade in 2006.

The strong role of related-party trade partially explains why currency fluctuations have less of an impact on transatlantic economic ties than Economics 101 might suggest. While a strong euro, in theory at least, would be associated with a decline in French competitiveness in the United States, the fact that many French multinationals produce, market and distribute goods on both sides of the ocean gives firms a high degree of immunity to a dramatic shift in exchange rates. Under this structure, trade flows are driven more by demand in the host nation. The stronger the demand in the U.S., the better are sales of French affiliates, which in turn generate more demand (a.k.a imports) from the parent company in France for parts and components

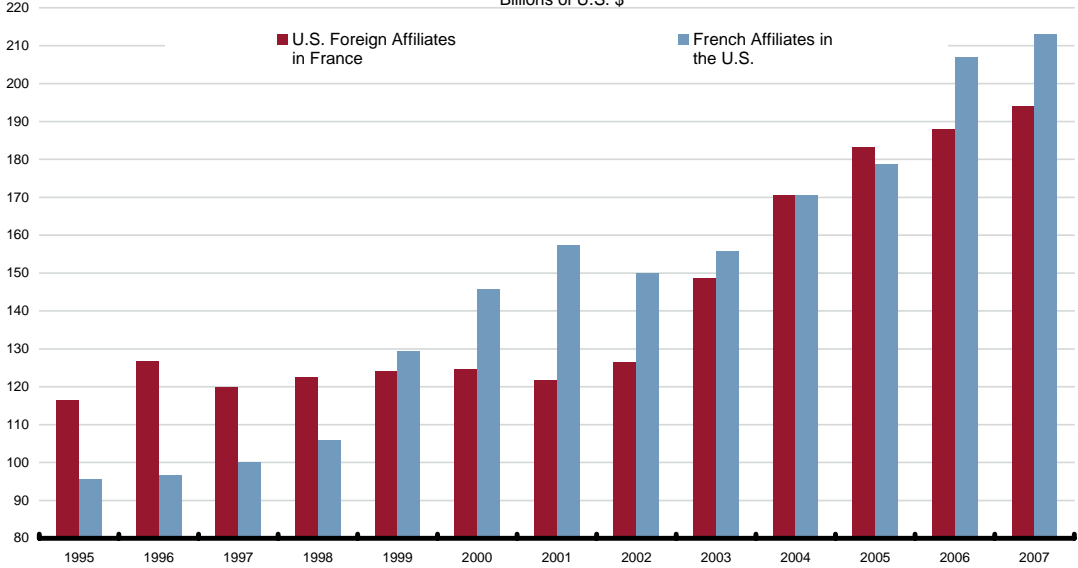
irrespective of exchange rate movements. Related-party trade key to understanding the profound and growing stake French and Americans have in the economic success of the other, and why they share a mutual interest in reviving domestic growth on each side of the Atlantic.

Foreign Affiliate Sales

Foreign affiliate sales are the primary means by which U.S. and French firms delivery goods and services to each other’s respective markets. In 2007, for instance, U.S. foreign affiliate sales in France totaled more than \$210 billion, well in excess of U.S. exports to France the same year. Similarly, French foreign affiliate sales in the United States totaled roughly \$193 billion in 2007, far above U.S. imports from France. In other words, foreign affiliate sales tell one story of U.S.-French ties, while trade tells another.

Trade alone is a very misleading benchmark of international economic ties, and yet the media and many opinion leaders make this mistake continuously. If one simply looks at U.S. trade flows, for instance, France would rank well behind other nations like China, Canada, Mexico and the United Kingdom. From this vantage point, it’s not hard to make the case that many emerging markets like China and Mexico are more important to U.S. commercial interests than France, or that rapidly developing economies have become more important to France than the United States. The story changes dramatically, however, when one considers foreign affiliates sales. Based on the later, the U.S. ranks as the single most important market in the world to France, and France ranks as one of the most important markets in the world to the United States. Table 6 demonstrates how these sales have increased in recent years.

Table 6.
U.S.-French Linkages¹: Affiliate Sales
Billions of U.S. \$

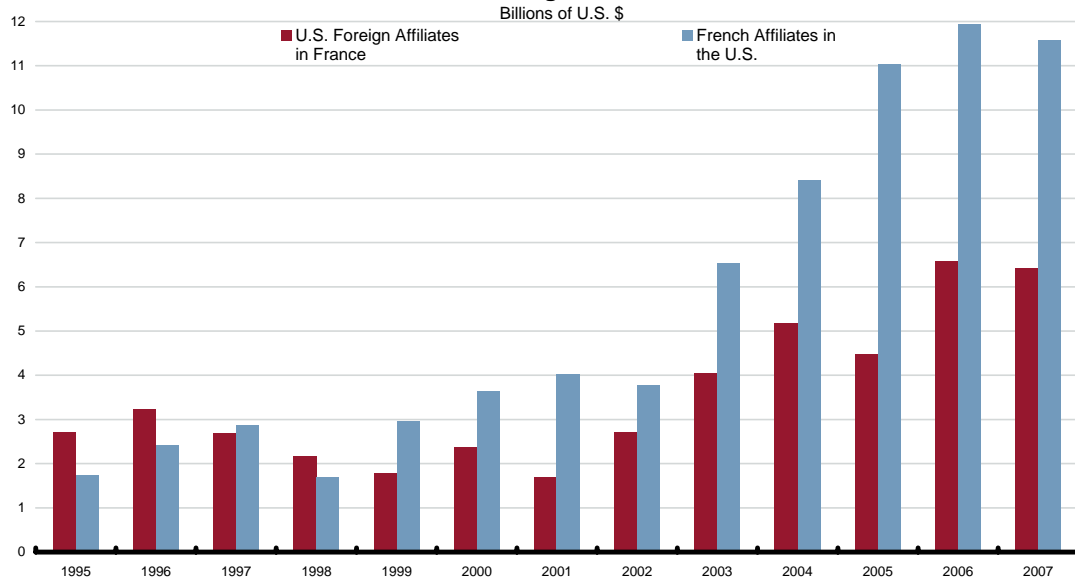


Source: Bureau of Economic Analysis
¹ Data for majority-owned foreign affiliates
 * Data for U.S. Foreign Affiliates in France for 2006 and 2007 are Center for Transatlantic Relations’ estimates, data for French affiliates in the U.S. for 2007 are Center for Transatlantic Relations’ estimates

Foreign Affiliate Income

In terms of profits, Europe easily remains the most important region in the world for corporate America, accounting for half of U.S. global affiliate earnings in 2006 and for 55% of the global total over the balance of this decade. In 2007 U.S. affiliates in France earned more than \$6 billion and French affiliates in the U.S. posted earnings of roughly \$11.5 billion. For many companies, strong demand in the partner country can help to offset sluggish growth at home – another tie that binds.

Table 7.
U.S.-French Linkages¹: Affiliate Income



Source: Bureau of Economic Analysis
¹ Data for majority-owned foreign affiliates

Time to Seize the Opportunity to Deepen U.S.-French Ties

These indices convey a more complete picture of international economic flows than simple tallies of export and imports. Foreign direct investment represents the economic backbone of the U.S.-French partnership, with other variables like overseas assets, affiliate employment and sales, related party trade, services and others derived from the level and depth of investment linkages. U.S. and French commercial linkages are among the deepest in the world, with both parties benefiting greatly from over a half century of strong investment and trade ties.

This mutual interest in each other's prosperity is another reason why domestic reforms are so essential. Without French policies designed to address labor rigidities and tax reform, U.S. multinationals might increasingly look elsewhere when it comes to investing in France. How Paris handles its related challenges of immigration and integration, promotes innovation, pursues environmental standards and reacts to its shifting demographics will also affect future U.S. investment flows.

In the United States, diverging regulations and technical standards, Sarbanes-Oxley-type legislation, temptations towards state aid to industry and overzealous security measures such as 100% cargo screening could act to halt or slow the pace of French and European investment in the United States.

On both sides of the Atlantic, the potential for greater integration of various service activities is huge. Services are the "sleeping giant" of the transatlantic economy – an economic force which, if awakened and unleashed, could offer tremendous opportunities for consumers, workers and companies in France and America. Yet regulations are uneven, and non-tariff barriers in both nations and within the EU have prevented U.S.-French service activities from growing and becoming fully integrated. Given France's membership in the European Union, aligning standards and clearing away commercial hurdles often requires action between the U.S. and the EU – a third level economic challenge for Paris and Washington.

Task III: Advancing US-EU Economic Relations

Franco-American economic ties are in many ways a microcosm of the broader U.S.-European commercial relationship. Europeans and Americans have become so intertwined that we are literally in each other's business – we own each other. These linkages underpin a \$3.75 trillion economy that provides up to 14 million jobs on both sides of the Atlantic.⁴ No commercial artery in the world is as large as the one binding together North America and Europe. No two regions of the global economy are as economically fused as the two parties straddling the Atlantic, making the transatlantic economy the largest and wealthiest in the world.

Transatlantic markets are among the most open in the world and are deeply integrated through dense flows of investment, affiliate sales and related-party trade. Yet various barriers persist that prevent the emergence of a free transatlantic marketplace. These include traditional tariff barriers, as well non-tariff barriers and regulations that restrict foreign ownership of domestic resources, assign monopoly status to government enterprises, pose significant regulatory hurdles for prospective foreign investors or discriminate between domestic and foreign bidders.⁵

Transatlantic tariff barriers are generally low, averaging between 3-4% of annual transatlantic trade. Tariff levels in the European Union, however, are more widely dispersed than those in the US, and tariffs in both the EU and the US are higher on specific products in sensitive sectors, such as textiles, wearing apparel and leather products, or as a result of preferential trade agreements.⁶

Because transatlantic tariffs are generally quite low and European and U.S. industries are so deeply intertwined with each other, non-tariff barriers are more important impediments to a free transatlantic marketplace. Remaining non-tariff barriers consist largely of domestic regulations, including safety norms, different health, environmental or engineering standards, rules of origin or labeling requirements. Such measures are due in part to different societal preferences and priorities, but also to a significant degree to a lack of coordination or adequate information exchange between regulators and legislators on each side of the Atlantic, who are subject to different legal mandates or engage in different oversight procedures.

These barriers to transatlantic integration tend to be concentrated in certain sectors of the economy. In general, barriers in manufacturing tend to be low, while barriers in services and agriculture tend to be relatively high. Since agriculture comprises a relatively small and services a relatively high percentage of overall transatlantic economic output and employment, gains from liberalization in services relative to agriculture would be quite high.

In Europe, the OECD reports that sectoral barriers to FDI appear highest in transport services, telecommunications and particularly electricity. In the U.S. FDI restrictions on transport services and telecommunications are higher than in the average EU country.⁷

⁴ See Daniel S. Hamilton and Joseph P. Quinlan, *The Transatlantic Economy 2009: Annual Survey of Jobs, Trade and Investment between the United States and Europe* (Washington, DC: Center for Transatlantic Relations, 2009).

⁵ For an assessment of these barriers for certain industries, see Daniel S. Hamilton and Joseph P. Quinlan, eds., *Deep Integration: The Changing Geography of the Transatlantic Economy* (Washington/Brussels: Center for Transatlantic Relations/Centre for European Policy Studies, 2005). See also the contributions to the 2004-2005 US-EU Stakeholder Dialogue (available at http://www.ustr.gov/World_Regions/Europe_Mediterranean/Transatlantic_Dialogue/Section_Index.html); see also OECD, *The Benefits of Liberalising Product Markets and Reducing Barriers to International Trade and Investment: The Case of The United States and the European Union*, Economics Department Working Paper 432, Paris, June 2005, pp. 7-10.

⁶ Transatlantic Business Dialogue, "Report to the 2005 US-EU Summit: A Framework for Deepening Transatlantic Trade and Investment," April 2005 (<http://128.121.145.19/tabd/media/TABD2005SummitReportFINAL051.pdf>); and OECD, *ibid.*

⁷ OECD, *op. cit.*, p. 19.

Potential Benefits of Further Transatlantic Liberalization

In June 2005, an OECD report estimated that a package of structural reforms in the EU and the U.S. that included reduction of competition-restraining regulations, tariff barriers and FDI restrictions could lead to permanent gains in GDP per capita on both sides of the Atlantic of up to 3 to 3½%, and cause additional benefits to other OECD countries of up to 1½% of GDP per capita. Over the course of an average 40-year working life of an individual, the OECD estimates that the cumulated addition to earnings would equal between one-half and more than a full year's worth of earnings.

Moreover, the implied reforms are relatively narrow and exclude labor market, financial market, agricultural or tax reforms, any of which could also strengthen transatlantic economic integration and performance. Thus the OECD study is thus conservative in its conclusions.⁸

The OECD study suggested that such output gains would require ambitious reforms in key sectors. Competition-restraining regulations in most EU15 countries would have to be reduced considerably in domestic air, rail and road transportation, electricity and gas, and telecommunications. The United States would have to focus reforms on electricity and rail transportation. The greatest reduction of restrictions on foreign direct investment in the United States would need to come in transportation services, while in the European Union it would need to be most extensive in electricity generation. Reductions in tariff levels in the European Union would have to be concentrated on agricultural products; in the United States, tariff reductions would imply relatively more adjustment to rates of protection on textiles, apparel and other manufactured goods.⁹

In short, given the size and the deep inter-linkages between the U.S. and European economies, the removal of remaining tariff and non-tariff barriers, coupled with enhanced economic and regulatory cooperation between the U.S. and the EU, could be the catalyst for a significant boost in economic growth, employment, investment and innovation across the transatlantic marketplace, could further enhance the attractiveness of the transatlantic economy in a globalizing world, and could enable the U.S. and the EU to act as pathfinders for regulatory policy cooperation and market opening beyond the transatlantic economy.

The Transatlantic Economic Council and its Critics

Efforts to liberalize transatlantic markets by focusing on domestic barriers began with the 1995 New Transatlantic Agenda, and have been continued with varying degrees of enthusiasm by the U.S. and EU. The newest incarnation has been the creation of the Transatlantic Economic Council (TEC) in 2007. The goal of the TEC is to improve U.S.-EU regulatory cooperation and if possible remove barriers to the free flow of goods, services, technology and ideas across the Atlantic.

As soon as the TEC was launched, critics sharpened their knives. Most confused the initiative with the old and largely discarded idea of a U.S.-EU Transatlantic Free Trade Area (TAFTA), which they argued would be so big it would destroy the multilateral trading system. Such criticism, however, falsely characterizes the initiative or misses the point. The initiative is not about trade – and thus it does not compete with the Doha round or other trade initiatives – because trade really isn't the problem across the Atlantic. Transatlantic trade tiffs steal the headlines, but overall, transatlantic trade barriers are very low. Since the transatlantic economy is driven by investment more than trade, the most important transatlantic economic obstacles are not "at the border" trade barriers but "behind the border" domestic barriers to the free flow of capital, goods and services.

⁸ OECD, op. cit., pp. 5-7.

⁹ OECD, op. cit.

Moreover, given the immense size of the transatlantic market, even small changes in aligning domestic regulations on both sides of the Atlantic could generate far bigger economic payoffs than further tariff reductions.

The key now is to engage two important constituencies – legislators and regulators. Deep transatlantic integration can mean that domestic non-tariff measures can become transatlantic non-tariff barriers. Most of this is not willful; domestic regulatory agencies are simply not designed to take into account the deeply – but unevenly – integrated nature of the transatlantic marketplace. Regulatory authorities, of course, have the duty to ensure that specific products are suitable for use in their jurisdiction. Given deep integration, however, greater consistency and coordination among EU and U.S. risk assessment and regulatory review procedures can benefit companies, consumers and the broader public.

The TEC promises to break new ground in this regard by enabling regular communication and exchange of information on a variety of health, safety, environmental, consumer protection and security standards, examining different approaches to risk assessment. A key premise of such efforts could be recognition of the essential ‘equivalence’ of testing and regulatory procedures, which are rigorous on both sides of the Atlantic. Rather than seeking to harmonize all standards – an impossible task that is likely to create more rather than less bureaucracy – each side could agree to mutual recognition of their respective standards, much as the member states of the European Community agreed to achieve between themselves in the 1980s.

The test is now whether the Transatlantic Economic Council will be able to deliver on its potential. The results thus far have been disappointing, and remain rooted in Franco-American differences. Yet at this time of economic crisis, a *relance* of the TEC, with a focus on transatlantic regulatory cooperation, could open up new economic opportunities.

Those who worry that an ambitious transatlantic economic initiative could threaten the multilateral system should consider that the opposite may be true. Europeans and Americans certainly share an interest in extending prosperity through multilateral trade liberalization. But even a successful Doha agreement on global trade will not address such pressing "deep integration" issues affecting the European and American economies as competition policies, corporate governance, more-effective regulatory cooperation, taxes and other issues. Nor will it address cutting edge issues raised by European and American scientists and entrepreneurs, who are pushing the frontiers of human discovery in such fields as genetics or nanobiotechnology, where there are neither global rules nor transatlantic mechanisms to sort out the complex legal, ethical and commercial tradeoffs posed by such innovation. There are no patented ‘European’ or ‘American’ answers to these challenges. In fact, for most of these issues, neither side has even sorted out the appropriate questions, much less the answers.

Transatlantic markets are the laboratory of globalization. Given deep transatlantic integration, Europeans and Americans face issues that neither yet faces with others. That is why the "multilateral versus transatlantic" dichotomy is a false choice. The United States and EU should advance on both fronts simultaneously: push multilateral liberalization through Doha and other channels and press transatlantic initiatives in services, financial markets, telecommunications, energy, innovation policies and other areas not yet covered by multilateral agreements.

Over the next two decades, the prospect of a shift in the global economic balance is very real. But a number of ‘big emerging markets’ do not necessarily share some of the core legal principles or basic mechanisms that underpin open international commerce. Instead of spending significant political capital on transatlantic disputes over bananas, beef and state aid to industry, eking out marginal advantage through preferential trade arrangements with tiny markets, engaging in fruitless competition to impose one or another’s particular standards in third markets, or being tempted into beggar-thy-neighbor approaches to import surges from countries such as China, Europe and the United States could use their current primacy to invest in new forms of

transatlantic collaboration that would enable them to be true pathfinders of the global economy – essentially to reposition the West as it works to integrate other major economies into mechanisms of global governance – the fourth level economic challenge facing Paris and Washington.

Task IV: Working Together to Address Global Economic Challenges

The global financial crisis and attendant recession has underscored the need for Paris, Washington and other partners to ensure that an open and liberal global trade and investment environment is guided by basic principles of global good governance.

The case for urgency is compelling. The IMF projects global growth to slow from 5.5% to 2.2% in 2009, and for all of that growth to come from developing economies. For the first time since World War II, negative growth is being projected for advanced economies as a group.

The financial crisis is also the most dramatic indicator of the growing mismatch between the scope and scale of global challenges and the ability of intergovernmental mechanisms to deal with them. Paris, Washington and their partners need to consider new forms of governance at the global level, and to integrate rising powers in ways that give them a stake in the system. Fortunately, today's international system -- open, integrated, rules-based – has proven to be unusually durable and accommodating. It has facilitated the participation and integration of both established great powers and newly independent states. Its very openness and flexibility means that rising powers can gain full access to and thrive within this system.

The resilient nature of the current system means that we best tackle its excesses and omissions not by starting from scratch but by returning to first principles -- reinvesting in and reinforcing those features that encourage engagement, integration and restraint.¹⁰ The more open, consensual and rules-based these structures are, and the more widely spread their benefits, the more able they will be to advance the interests of rising powers through integration and accommodation rather than through conflict. If Europeans and Americans want to preserve their ability to shape the environment in which rising powers can make critical strategic choices about their engagement in the world, they must work together to strengthen the rules and institutions that underpin that order – giving potentially revisionist powers more incentives for integration than opposition, making it hard for them to be spoilers or challengers. By agreeing to abide by common rules of the road, we gain the commitment of others to live by our standards – not only in global finance, but in areas such as food safety, public health, intellectual property rights, environmental and labor protection. We also establish the means to measure compliance.

Returning to first principles also means ensuring that global governance is also *good* governance. Global mechanisms and institutions must be grounded in the rule of law and norms of transparency, non-discrimination, accountability, representation and responsiveness. These characteristics assure that effectiveness is enhanced, corruption is minimized, and the views of minorities are taken into account. We should apply these principles to reform in each of our major institutions of global governance.

Other nations are likely to be willing to adhere to these standards not just because they want access to our markets, but because they increasingly realize that a system based on such standards is key to their own ability to benefit from globalization. And that can give them a stake in quelling conflict, working towards equitable economic development, and promoting sustainable use of national resources.

The first of the series of summits scheduled to address global economic ills made more progress than expected on a series of basic guiding principles. Cooperation among central banks has also been stellar. But as the summit process starts to dig more deeply into the issues, a

¹⁰ See G. John Ikenberry, "The Rise of China and the Future of the West," *Foreign Affairs*, January/February 2008; Daniel S. Hamilton and Joseph P. Quinlan, *Germany and Globalization* (Washington, DC: Center for Transatlantic Relations, 2009).

wholesale revision of global governance seems less likely than incremental adaptation, supplemented by a strengthening of informal governance mechanisms, modelled on the stellar – yet informal – cooperation between central banks this fall. Such informal mechanisms might include a strengthened Financial Stability Forum and such initiatives as a college of supervisors. The G20 is likely to supplant the G8 as a vehicle to guide such efforts, which could be a useful innovation. Yet as Paris and Washington agree to the G20 format, they might simultaneously consider a return to the original consultations that eventually gave rise to what has become the G8 – informal, personal contacts and meetings between the leaders of the Western core – the U.S., France, Britain, Germany, and perhaps others. That core may no longer sufficient to guide global economic governance, but it remains necessary.

A related challenge is to revive the Doha Development Round of multilateral trade negotiations. In July negotiations on a framework to complete the Doha round collapsed, due to the complexity of the negotiation, insufficient substance in the likely deal and the political climate and calendar. WTO Secretary General Pascal Lamy estimated that failure to secure a deal cost the world \$130 billion in potential tariff savings. Yet in the context of global recession, and with no new U.S. trade team likely to be in place until next summer, an Indian election no later than May, and a new European Commission due in November 2009, prospects for rapid progress are dim.

Face à la crise de l'économie mondiale, quelles priorités pour la coopération franco-américaine ?

Jean-François Jamet

(Janvier 2009)

Résumé

Face aux crises multiples auxquelles l'économie mondiale est confrontée (crise financière, crise énergétique et environnementale, crise alimentaire), la solution n'est pas dans le repli protectionniste. Sur le plan interne, la France doit poursuivre les réformes nécessaires pour redresser sa compétitivité et retrouver des marges de manœuvre qui lui permettront de mener une politique contracyclique. Mais il est aussi essentiel de coordonner les politiques économiques au niveau européen et international. Dans ce contexte, un renforcement du lien transatlantique est essentiel : il doit permettre de développer le marché transatlantique et d'élaborer une approche commune face aux défis actuels : réponse à la crise financière, amélioration de la gouvernance économique mondiale, coopération en matière énergétique et environnementale, investissement dans l'économie de la connaissance. La France, traditionnellement méfiante vis à vis de la mondialisation et des États-Unis, peut jouer un rôle important dans ce rapprochement et en faire l'un des éléments de la promotion d'une mondialisation régulée.

L'économie mondiale est en crise. Le choc est d'autant plus brutal qu'elle a connu une croissance forte au cours de la période récente (4% entre 2001 et 2007), favorisée par le développement des échanges internationaux et l'émergence des BRIC (Brésil, Russie, Inde et Chine). Elle est aujourd'hui déstabilisée par plusieurs phénomènes majeurs : la crise immobilière et la titrisation des créances ont été à l'origine de la plus grave crise financière aux États-Unis depuis 1929, rapidement communiquée à l'Europe ; les prix des matières premières ont largement augmenté, entraînant une crise alimentaire et un choc pétrolier ; la pression sur les ressources écologiques s'est accrue et les inégalités restent très fortes à la fois à l'échelle mondiale et au sein des pays. Ces bouleversements ont pour conséquence d'accroître le malaise face à la mondialisation, suscitant le retour de discours protectionnistes.

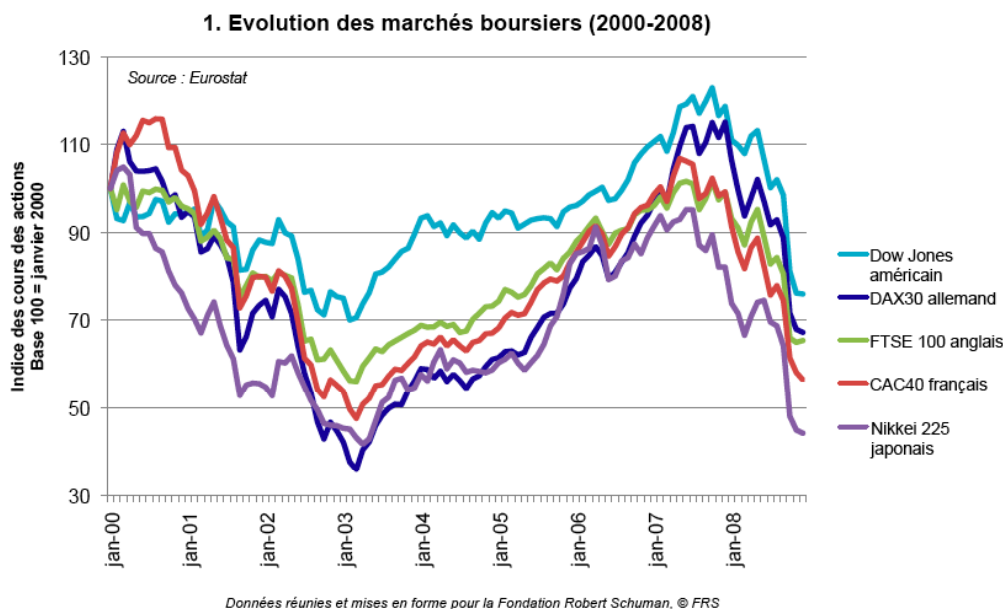
Dans ce contexte, les États-Unis, la France et l'ensemble des pays développés cherchent des solutions à la fois pour le court et le long termes. Pour que ces solutions soient efficaces, il est essentiel qu'elles soient coordonnées : un repli des économies sur elles-mêmes plongerait l'économie mondiale dans un marasme prolongé. Si la France a engagé des réformes structurelles internes nécessaires au redressement de sa compétitivité, elle est aussi liée sur le plan de sa politique économique à ses partenaires de la zone euro et de l'Union européenne. C'est également à ce niveau qu'il faut penser la relation transatlantique en matière économique. Les liens commerciaux et surtout financiers sont en effet très forts entre les deux principales économies de la planète. Dans un monde qui se régionalise en même temps qu'il se mondialise, il est important de développer le marché transatlantique, la taille du marché domestique étant un atout essentiel dans la compétition internationale. La coopération transatlantique doit également permettre d'élaborer des réponses communes aux défis économiques actuels.

1. L'économie mondiale est confrontée à plusieurs crises simultanées

1.1. La crise financière et le ralentissement de l'activité

L'économie mondiale connaît depuis juillet 2007 une crise financière dont le coût potentiel est estimé par le FMI à 1400 milliards de dollars. Cette crise est d'abord née de

l'explosion de la bulle immobilière aux États-Unis. Son effet s'est communiqué à l'ensemble du système financier du fait de la perte de valeur brutale des crédits hypothécaires à risque, les subprimes, et des produits dérivés associés. La crise des subprimes a ensuite fragilisé les banques, précipité la chute des indices boursiers (figure 1) et déprimé l'économie réelle aux États-Unis et en Europe à travers différents canaux de transmission, notamment l'intégration des marchés financiers¹¹ : en 2009, le PIB devrait reculer de 0,4% en France et de 0,9% aux États-Unis.

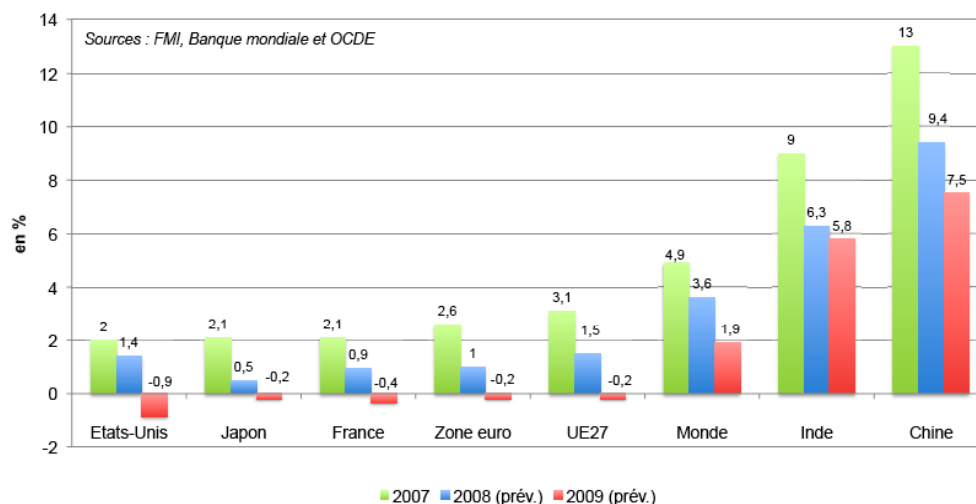


Les banques sont devenues brutalement réticentes à prêter, non seulement aux particuliers et aux entreprises, mais aussi entre elles. Cette situation où les banques détiennent des créances douteuses et font face à une crise de liquidité a plongé les marchés dans l'incertitude sur l'étendue des pertes. De ce fait, plusieurs établissements de crédit et banques ont fait faillite ou n'ont pu être sauvés que grâce à l'intervention publique ou à leur rachat par d'autres banques moins touchées ou par des fonds souverains. En outre, les sociétés non-financières sont à leur tour touchées par la contraction du crédit et le chômage augmente rapidement : fin 2009, celui-ci devrait atteindre 7,5% aux États-Unis (contre 4,6% en 2007) et 8,6% en France (contre 7,3% en 2008). Dans ce contexte extrêmement troublé, l'économie mondiale ralentit : la croissance mondiale devrait atteindre 3,6% en 2008 et 1,9% en 2009 (figure 2), à condition que les pays émergents, notamment en Asie, continuent à être relativement épargnés par la crise¹².

¹¹ Pour une analyse de la crise financière, voir *Crise financière : analyses et propositions*, numéro spécial de la Revue d'économie financière et de Risques, juin 2008.

¹² Une contagion de la crise financière à ces pays (par exemple via le ralentissement des échanges commerciaux ou via la sphère financière) plongerait l'économie mondiale dans une crise encore bien plus grave, notamment lorsque l'on sait que les pays riches sont parfois importateurs nets de capitaux, l'épargne chinoise étant, par exemple, largement investie aux États-Unis.

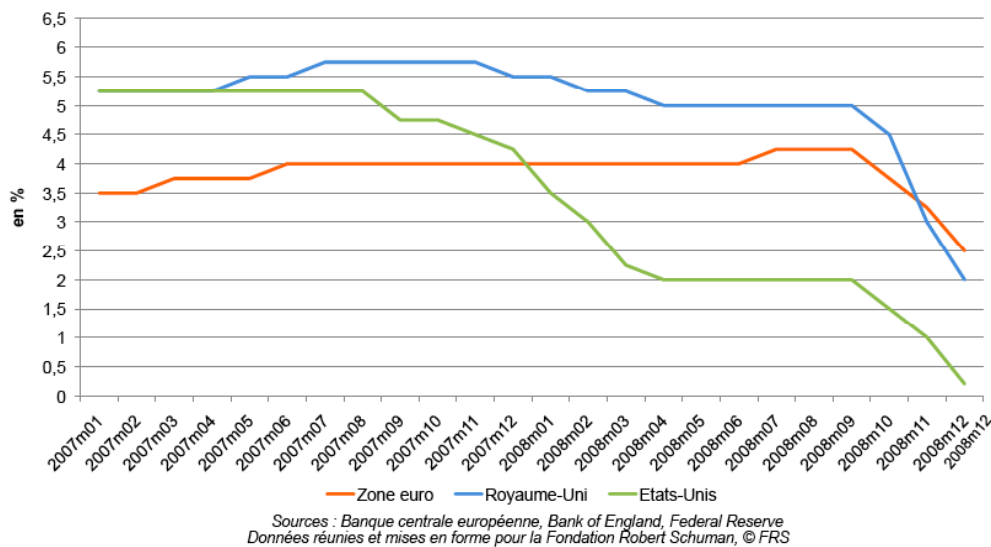
2. Taux de croissance du PIB réel (en %) en 2007, 2008 et 2009 : comparaisons internationales



Données réunies et mises en forme pour la Fondation Robert Schuman, © FRS

Si la Fed et la BCE ont coordonné leurs interventions visant à permettre au marché du crédit de continuer à fonctionner, les réponses européenne et américaine à la crise ont d'abord divergé. Aux États-Unis, la Fed a baissé ses taux de façon spectaculaire (figure 3), tandis que le Trésor et le Congrès américain ont orchestré d'abord une relance budgétaire en janvier 2008 puis, en septembre, sont parvenu à un accord sur le plan Paulson, destiné à récupérer plusieurs centaines de milliards de dollars d'actifs liés aux subprimes. Enfin, le président nouvellement élu, Barack Obama a annoncé en janvier 2009 un plan de relance de 775 milliards de dollars. Les États-Unis font ici le pari implicite que la substitution de l'endettement public à l'endettement privé est de nature à enrayer la crise en protégeant les banques. Sur ce plan, il est nécessaire de s'assurer que la dégradation des finances publiques reste temporaire. Le déficit public américain devrait en effet dépasser 10% du PIB en 2009, portant la dette publique à environ 85% du PIB. Si ceci est supportable actuellement en raison de la préférence des investisseurs pour les obligations d'Etat (perçues comme peu risquée) et des faibles taux d'intérêt auxquelles elles sont donc émises, le risque est que la situation change lorsque l'économie repartira, avec la possibilité d'un krach obligataire et d'une augmentation des taux d'intérêt applicables à la dette publique. De ce fait, il est essentiel que les mesures de relance soient réversibles et il faudra préparer soigneusement la sortie de crise.

3. Politiques monétaires de la BCE, de la FED et de la Banque d'Angleterre : taux d'intérêt directeurs (2007-2008)



Dans la zone euro, l'inflation a longtemps empêché la BCE de baisser ses taux à l'image de la Fed (figure 3). Il a fallu attendre octobre 2008, soit un an après le début de la crise pour qu'un plan conjoint de recapitalisation des banques et d'augmentation du seuil de garantie des dépôts soit envisagé puis adopté, soulignant la difficulté de la coordination des politiques économiques en Europe. L'approche retenue fonctionne du reste sur une base nationale : chaque pays ne s'engage à aider et protéger que son propre système bancaire et l'opportunité de plans de relance est examinée au niveau national selon la situation et les contraintes propres de chaque État. De même, la Commission a proposé en décembre 2009 que l'ensemble des pays européens adoptent un plan de relance budgétaire à hauteur de 1,5% de leur PIB mais l'ampleur des moyens mobilisés et la nature des plans varient d'un Etat à l'autre.

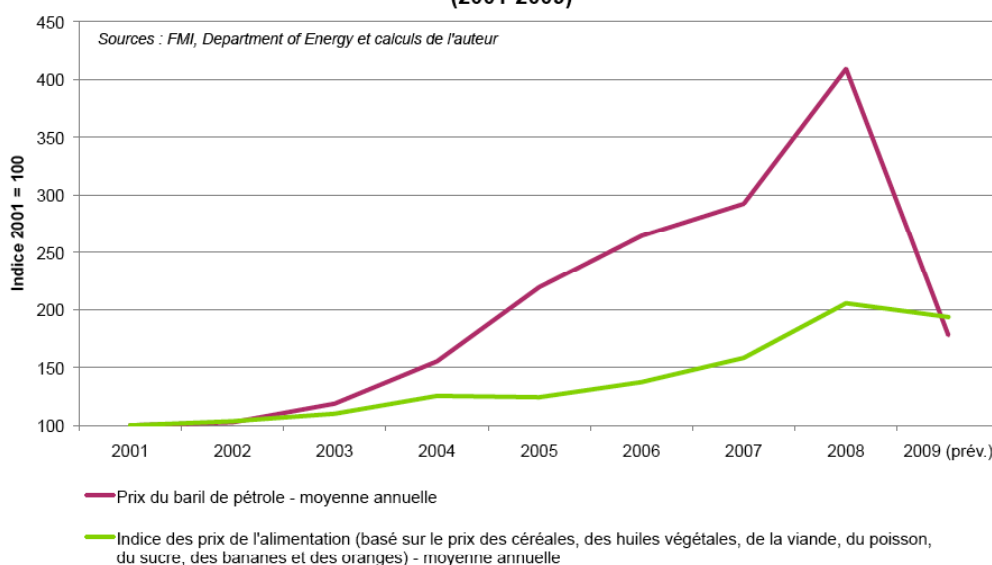
1.2. Le retour de la rareté : une crise énergétique, alimentaire et environnementale

Si la mondialisation permet de faire baisser les prix de certains produits en augmentant les capacités de production et en faisant baisser les coûts, il n'en va pas de même des produits pour lesquels l'offre est intrinsèquement limitée, en particulier les ressources naturelles. La croissance mondiale a ainsi contribué à l'augmentation spectaculaire des prix de l'énergie et de l'alimentation.

Les prix du pétrole sont passés de 20 dollars le baril en janvier 2002 à 146 dollars en juillet 2008, avant de revenir à 38 dollars fin 2008 (figure 4). Cette hausse a été favorisée par le sous-investissement dans les capacités de production et de raffinage ainsi que par l'instabilité politique dans de nombreux pays producteurs. Elle a des conséquences négatives sur la croissance des pays importateurs¹³ mais elle a également d'autres implications, par exemple l'importance croissante de la « géopolitique du pipeline » qui accroît l'insécurité énergétique.

¹³ Voir par exemple Jean-Francois Jamet, « L'impact de la hausse des prix du pétrole sur la croissance de la zone euro », *Questions d'Europe – Policy Papers de la Fondation Robert Schuman*, janvier 2008. http://www.robert-schuman.org/question_europe.php?num=qe-85

4. Augmentation des prix du pétrole et de l'alimentation dans le monde (2001-2009)



Le prix des aliments a, quant à lui, augmenté de 105% entre 2001 et 2008 (figure 4). Les causes sont multiples : croissance rapide de la consommation des pays émergents, augmentation des prix du pétrole (qui affecte les coûts de production), mauvaises récoltes liées à des conditions climatiques défavorables (sécheresses, inondations), développement des biocarburants qui tend à indexer les prix de certaines matières premières agricoles sur l'énergie¹⁴.

Enfin, la pression sur les ressources écologiques pose de multiples problèmes environnementaux : réchauffement climatique augmentant la fréquence des événements climatiques extrêmes, épuisement des ressources en eau et des ressources halieutiques, pollutions multiples, recul de la biodiversité. La liste est longue et le coût économique et humain potentiellement considérable.

La pression sur les ressources devrait continuer à augmenter dans les prochaines années : avec une population mondiale qui va passer de 6,5 milliards en 2005 à 8,3 milliards en 2030, les besoins mondiaux en énergie primaire vont par exemple augmenter de 55%¹⁵. De même, si la demande et la production de céréales continuent sur la même tendance qu'en 2005-07, il y aura un déficit de production de 10% en 2015. Enfin, la tentation est grande pour les pays producteurs de constituer des cartels : la Russie est par exemple ouvertement favorable à la création d'un cartel du blé et d'ores et déjà posé les bases d'un cartel du gaz.

1.3. Le nouveau visage de l'économie mondiale... et ses déséquilibres

La croissance mondiale est désormais tirée par les BRIC (figure 5). En 10 ans, leur part dans le PIB mondial est passée de 15,6% à 21,4%, leur part dans les échanges internationaux de biens et services de 5,8% à 11,5%. Si les BRIC ont fait entrer dans l'économie mondiale un nombre sans précédent de travailleurs, ce sont également des marchés considérables avec 2,8 milliards d'habitants. Enfin, ce sont des puissances politiques avec lesquelles il faut désormais compter dans la gouvernance de l'économie mondiale.

¹⁴ Voir Juan Delgado et Indhira Santos, "The New Food Equation: Do EU policies add up?", *Bruegel Policy Brief*, Juillet 2008 (<http://www.bruegel.org/8105>). Les travaux de recherche conduits jusqu'ici ne permettent pas d'incriminer la spéculation.

¹⁵ *La France dans quinze ans : tendances et ruptures, opportunités et risques*, Rapport du Conseil d'analyse économique, avril 2008. http://www.strategie.gouv.fr/IMG/pdf/CAE_Prospective2025-avril__3.pdf

**5. Part dans le PIB mondial, croissance et niveau de vie :
comparaisons internationales**

	Part du PIB mondial (PPA), 2008	Part du PIB mondial (PPA), 1997	Part du PIB mondial (prix courants), 2008	Taux de croissance annuel moyen, 2001-2007	PIB par habitant, 2008 (en euros PPA)
France	3,1%	3,7%	4,8%	1,7%	25765
Zone euro	15,8%	18,6%	22,6%	1,8%	25479
UE27	22,3%	25,5%	30,9%	2,3%	23233
Etats-Unis	20,9%	23,2%	23,1%	2,4%	35363
Japon	6,4%	8,5%	7,8%	1,6%	25944
Chine	11,4%	6,4%	6,8%	10,1%	4469
Inde	4,8%	3,4%	2,0%	7,3%	2096
Brésil	2,8%	3,1%	2,7%	3,3%	7744
Russie	3,2%	2,7%	2,9%	6,6%	12153
Monde	100%	100%	100%	4,0%	N/A

Sources : FMI et calculs de l'auteur

L'économie mondiale est aussi marquée par des déséquilibres importants : les pays asiatiques sont structurellement exportateurs nets de capitaux tandis que les Etats-Unis sont importateurs nets du fait de leurs déficits jumeaux (déficit de la balance commerciale et déficit public). Cet état de fait correspond au fait que les Etats-Unis épargnent moins que ce qui serait nécessaire pour financer leurs emprunts. Le différentiel est apporté par l'épargne étrangère, en particulier asiatique, laquelle a permis aux Etats-Unis de bénéficier de taux d'intérêt particulièrement faibles dans les années 1990 et 2000 et de financer ainsi une économie fondée sur un accès aisé au crédit mais aussi sur un endettement de plus en plus élevé. Dans un régime de change flottant, ceci aurait du se traduire par une dépréciation du dollar face aux monnaies asiatiques, qui permettrait en retour un rééquilibrage des flux de capitaux et de la balance commerciale américaine¹⁶. Or, cela ne s'est pas produit car certains pays asiatiques, notamment la Chine, souhaitent conserver une croissance fondée sur les exportations et refusent de voir leur monnaie réévaluée : ils maintiennent un taux de change fixe ou quasi fixe face au dollar en utilisant les réserves de change de leurs banques centrales (très importantes du fait des excédents commerciaux de ces pays). La crise actuelle met en évidence la nécessité d'un rééquilibrage, qui peut prendre différentes voies : augmentation de l'épargne américaine (laquelle a commencé avec un effet récessif sur la consommation), réévaluation des monnaies asiatiques, ou monétisation de la dette américaine (financement de la dette par l'émission de dollars par la Fed, avec pour conséquence une augmentation de l'inflation qui réduira la valeur réelle de la dette américaine). Chacune de ces voies est étroite et implique une répartition des coûts entre les pays asiatiques et les Etats-Unis. Mais plus l'ajustement est retardé, plus il risque d'être brutal, comme en témoigne déjà le recul de la consommation aux Etats-Unis.

L'autre déséquilibre persistant de l'économie mondiale est celui des inégalités et de la pauvreté. Malgré la croissance rapide des pays émergents, les inégalités sont restées stables au niveau mondial¹⁷ en raison de l'augmentation des inégalités au sein des pays. Entre le début des années 1980 et le milieu des années 2000, la part des revenus du percentile le plus élevé dans le revenu national est ainsi passée de 10 à 20,9% aux États-Unis et de 7,6% à 9% en France¹⁸. Il existe en effet des gagnants et des perdants à la mondialisation et au changement technologique au sein de chaque pays, du fait de la réallocation internationale du travail vers les secteurs et les

¹⁶ Voir Olivier Blanchard, Francesco Giavazzi et Filipa Sa, "The U.S. Current Account and the Dollar", *Brookings Papers on Economic Activity*, 2005, 1-66.

¹⁷ Voir Branco Milanovic, "An Even Higher Global Inequality than Previously Thought: A Note on Global Inequality Calculations Using the 2005 ICP Results", *World Bank Policy Research Working Paper Series*, 2007 (http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1081970). En 2002, le coefficient de Gini des inégalités de revenu dans le monde était de 0,7, ce qui reste plus élevé que dans n'importe quel pays pris individuellement.

¹⁸ Jean Pisani-Ferry. "Progressive Governance and Globalisation: the Agenda Revisited", *Bruegel Policy Contribution*, Avril 2008. <http://www.bruegel.org/6715>

sites les plus productifs. Les transitions peuvent être particulièrement douloureuses pour les salariés concernés. Enfin, les chiffres rappellent que la lutte contre la pauvreté dans le monde est loin d'être gagnée : en 2005, 1,4 milliard de personnes disposaient de moins de 1,25 dollar par jour¹⁹.

1.4. Face aux crises, la tentation du repli protectionniste

Les crises actuelles et les ajustements suscités par la mondialisation renforcent la tentation protectionniste. Elle s'est manifestée dans le contexte de la crise alimentaire avec la mise en place de taxes à l'exportation ou d'interdictions d'exporter certaines denrées alimentaires. Elle s'est aussi traduite par le blocage du cycle de Doha, un accord n'ayant pu être trouvé entre les États-Unis et l'Inde sur la clause de sauvegarde autorisant l'application de tarifs douaniers agricoles spéciaux dans les pays en développement en cas d'augmentation trop forte des importations ou de baisse des prix excessive.

Dans les pays développés, les difficultés de certaines industries (par exemple l'industrie automobile aux États-Unis et l'industrie textile en Europe) ainsi que la peur des délocalisations ou des fonds souverains étrangers ont conduit à une résurgence des discours protectionnistes. En Europe, des voix se sont élevées pour utiliser la préférence communautaire contre ce qui est présenté comme le dumping social, environnemental et fiscal des pays émergents. Aux États-Unis, le président Obama a formulé au cours de la campagne électorale des critiques contre l'ALENA et annoncé son intention de renégocier les accords de libre-échange avec le Canada et le Mexique. En outre, les industries du textile, de la métallurgie et d'autres secteurs manufacturiers souhaitent que des quotas soient imposés aux importations en provenance de Chine.

Si les difficultés rencontrées par les salariés d'industries en déclin ne doivent pas être ignorées, il est important de rappeler que le protectionnisme est dangereux. Il aurait pour conséquences de renforcer les tensions sur les marchés mondiaux, avec le risque de lancer une guerre tarifaire et d'aggraver la crise, comme ce fut le cas dans les années 1930. D'ores et déjà, il est prévisible que le commerce international reculera en 2009 pour la première fois depuis plus de 25 ans. Or, l'Europe reste le principal acteur de la mondialisation des échanges de biens et services, elle serait donc la première perdante d'une contraction plus brutale encore du commerce international²⁰.

2. Réformer, malgré la crise : perspectives pour l'économie française

2.1. Des performances insatisfaisantes

Si la France reste la 3^e économie par la taille dans l'UE et la 8^e dans le monde, ses performances économiques récentes ont été relativement décevantes (figure 3) : en matière de croissance, d'emploi, d'augmentation de la productivité et des exportations, la France se situe en dessous de la moyenne européenne. En outre, il y existe un certain nombre de problèmes sociaux de premier ordre comme les formes d'apartheid urbain dans les banlieues ou le niveau élevé de l'échec scolaire, 15% d'une classe d'âge sortant du système éducatif sans diplôme.

¹⁹ Source : Banque mondiale.

²⁰ Voir Jean-François Jamet, « La préférence communautaire ou les illusions du protectionnisme européen », *Questions d'Europe – Policy Papers de la Fondation Robert Schuman*, janvier 2008. http://www.robert-schuman.org/question_europe.php?num=qc-64

6. Les performances économiques de la France

	France	Rang au sein de l'UE27	Moyenne UE27	Moyenne Zone euro	Etats-Unis	Japon
Croissance et niveau de vie						
Part du PIB mondial (PPA), 2007	3,2%	3	22,8%	16,1%	21,4%	6,6%
Taux de croissance annuel moyen, 2001-2007	1,7%	23	2,3%	1,8%	2,4%	1,6%
Taux de croissance, 2007	2,2%	23	2,9%	2,6%	2,2%	2,1%
PIB par habitant, 2007 (en euros à parité de pouvoir d'achat)	24216	11	21994	24034	33451	24500
Emploi						
Taux de chômage, juin 2008	7,5%	23	6,8%	7,3%	6,1%	4,0%
Taux d'emploi, 2007	64,6%	17	65,4%	65,7%	71,7%	70,6
Taux d'emploi des jeunes (15-24 ans)	31,5%	16	37,2%	38,0%	53,1%	41,4
Taux d'emploi des séniors (55-64 ans)	38,4%	19	45,1%	43,6%	41,4%	66,1
Evolution de l'emploi industriel, 2000-2006	-8,2%	18	-5,4%	-2,2%	-15,8%	nd
Finances publiques						
Déficit public, 2007 (en % du PIB)	2,7%	24	0,9%	0,6%	-2,5%	-3,4%
Dette publique, 2007 (en % du PIB)	64,2%	22	58,7%	66,3%	60,8%	195,5%
Compétitivité						
Taux de croissance annuel moyen de la productivité, 2000-2007	1,0%	22	1,8%	1,1%	1,5%	1,8%
Taux de croissance annuel moyen des exportations, 2000-2007	7,7%	23	11,6%	11,1%	5,8%	5,8%
Part dans les exportations mondiales de marchandises, 2007	4,0%	2	16,5%*	N/A	8,4%	5,1%
Classement selon la compétitivité de l'environnement économique (World Economic Forum), rang sur 131 pays, 2007	18	8	nd	nd	1	8
Economie de la connaissance						
Dépenses totales de R&D (en % du PIB), 2006	2,1%	6	1,8%	1,9%	2,6%	3,3%
Dépenses de R&D des entreprises (en % du PIB), 2006	1,1%	7	0,9%	nd	1,7%	2,5%
Nombre de brevets accordés par l'Office européen des brevets et l'United States Patent and Trademark Office, 2007 (par million d'habitants)	114,2	8	97,6	123,7	302,9	343,0
Dépenses annuelles d'éducation dans l'enseignement supérieur, 2005 (milliers d'euros PPA)	9,3	9	8,3	8,8	21,0	10,3
Taux de scolarisation dans l'enseignement supérieur, 2006	56,2%	17	nd	nd	81,8%	57,3%
Inégalité et pauvreté						
Inégalité de répartition des revenus - ratio de Gini (0=égalité parfaite, 100= inégalité parfaite), 2006	27	9	32,0	nd	47	24,9
Taux de pauvreté après transferts sociaux (seuil de pauvreté = 60% du revenu médian), en %, 2006	13%	8	16%	16%	24	nd
*: à l'exclusion du commerce intracommunautaire						
Sources : Eurostat, FMI, OMC, Banque mondiale, OEB, OCDE, Groningen Growth and Development Center et calculs de l'auteur						

Les performances récentes du commerce extérieur ont suscité des inquiétudes quant à la compétitivité de l'économie française. Alors que la France disposait d'un excédent de la balance des paiements courants à hauteur de 3,5% du PIB en 1999, elle connaît désormais un déficit de plus de 1% du PIB. Les entreprises françaises ont en effet perdu des parts de marché dans un grand nombre de ses domaines de spécialisation. Cette perte de compétitivité contraste avec les performances remarquables de l'Allemagne, premier exportateur mondial, qui a augmenté ses parts de marché. Une partie de l'explication vient de la géographie des exportations françaises,

insuffisamment orientées vers les pays à forte croissance d'Europe centrale et orientale ou d'Asie²¹.

2.2. Méfiance vis-à-vis de la mondialisation et désir de rupture

Les Français se montrent particulièrement méfiants vis à vis de la mondialisation : en 2008, ils étaient 66% à juger que la mondialisation est une menace pour l'emploi et les entreprises françaises, contre seulement 25% qui estimaient qu'elle est avant tout une opportunité pour les entreprises à travers l'ouverture des marchés : c'est bien plus que pour l'UE 27 dans son ensemble où 43% des sondés affirmaient que la mondialisation est surtout une menace contre 39% qui estimaient qu'elle est une opportunité²². D'après une enquête du German Marshall Fund²³, une majorité des personnes interrogées en France sont favorables au maintien de barrières commerciales destinées à protéger les entreprises nationales même si cela a potentiellement pour conséquence de freiner la croissance. Les Français manifestent ainsi un désir de protection particulièrement fort face aux aléas économiques et leur crainte des délocalisations. Si celles-ci n'ont représenté que 5,8% des suppressions d'emplois dans les entreprises de plus de 100 salariés entre 2002 et 2007²⁴, elles marquent les esprits et sont associées au recul de l'emploi industriel en France (-8,2% entre 2000 et 2006). En outre, la crise actuelle accélère les fermetures de sites industriels en Europe : or, il est peu probable que les emplois de production ainsi perdus soient recréés une fois la crise passée. Les nouvelles capacités de production seront installées près des marchés les plus dynamiques, c'est-à-dire dans les pays émergents.

Si cette méfiance vis à vis de la mondialisation favorise le patriotisme économique et la politisation des fermetures de sites industriels, elle a aussi créé un désir de rendre l'économie française plus compétitive grâce à des réformes structurelles visant à accroître la concurrence sur le marché des biens, à améliorer le fonctionnement du marché du travail et de l'enseignement supérieur, ou encore à réformer la fiscalité et la fonction publique. Ces réformes ont été engagées par le gouvernement actuel, qui a annoncé son intention de les poursuivre malgré la crise. Néanmoins, dans le contexte de ralentissement de la croissance, le gouvernement a choisi d'engager un plan de relance budgétaire de 26 milliards d'euros, qui comprend notamment 10,5 milliards d'euros d'investissements publics, un soutien à la trésorerie des entreprises et des aides au secteur automobile.

2.3. Priorités pour la politique économique française

L'élection présidentielle de 2007 puis les décisions du gouvernement et le ralentissement économique ont favorisé un débat économique intense au cours des deux dernières années. Il est possible d'en dégager les principales orientations :

- Se redonner les moyens de conduire une politique budgétaire contracyclique, ce qui suppose d'assainir les finances publiques. Depuis 1981, le déficit public n'est jamais

²¹ En outre, une partie de l'explication est à chercher du côté des liens commerciaux avec l'Allemagne. Celle-ci a choisi de fonder sa croissance sur les exportations, en réduisant les coûts du travail quitte à réduire la consommation intérieure. La croissance de la France a au contraire été tirée par la consommation. Or l'Allemagne est à la fois le premier client et le premier fournisseur de la France (avec 19% des importations et 15% des exportations en 2007). Il semble donc que le ralentissement de la consommation en Allemagne a pénalisé les exportations françaises, alors que la bonne tenue de la consommation en France a favorisé les exportations allemandes. De facto, entre 2000 et 2007, les importations de produits en provenance d'Allemagne ont augmenté de 50% alors que les exportations vers l'Allemagne n'ont augmenté que de 25%.

²² Commission européenne, *Eurobaromètre Standard 69*, 2008.

²³ German Marshall Fund of the United States, *Perspectives on trade and poverty reduction, a survey of public opinion*, 2007.

²⁴ Source : European restructuring Monitor.

descendu en dessous de 1,5% du PIB. Au cours de la même période, la dette publique est passée de 22% à 65% du PIB. En période de croissance, il faudra donc faire passer la réduction du déficit en priorité. Ceci pourrait faire l'objet d'un code de responsabilité budgétaire avec des procédures incitant à son respect. Par ailleurs, les efforts actuels de réduction de la dépense publique au niveau de l'État doivent être accompagnés par des efforts similaires au niveau des collectivités territoriales dont les effectifs et les dépenses ont augmenté rapidement ces dernières années. Une possibilité est de réduire le nombre d'échelons administratifs pour limiter les doublons et faire des économies d'échelles.

- Augmenter simultanément le taux d'emploi et la productivité. Cette politique de l'offre suppose de favoriser le travail des populations sous-employées (jeunes, femmes et « seniors »), en supprimant les dispositifs désincitatifs (par exemple les dispenses de recherche d'emploi pour les seniors) et en facilitant la reprise d'un emploi (par exemple en rendant plus aisée la garde d'enfant pour les mères célibataires). L'employabilité et l'augmentation de la productivité supposent également d'investir plus dans l'enseignement supérieur et la formation, afin d'en améliorer la qualité et le caractère professionnalisant. En France les dépenses d'enseignement supérieur ne représentent qu'1,1% du PIB contre 2,3% aux États-Unis.
- Réduire les rentes de situation, en diminuant les barrières à l'entrée des professions fermées (taxis, notaires, vétérinaires, pharmaciens, dentistes).
- Favoriser le développement des PME : la France a un déficit d'entreprise de taille moyenne (entre 50 et 500 salariés) et de minigroupes (entre 500 et 3000 salariés), qui sont pourtant celles qui croissent le plus vite et créent le plus d'emplois. Il s'agit donc de limiter les effets de seuil réglementaire, d'encourager la diffusion des technologies de l'information et de faciliter la transmission intergénérationnelle ainsi que l'accès aux financements et aux services de conseil. Le Conseil d'analyse économique (CAE) a également proposé de fixer un taux d'impôt sur les sociétés plus bas (18% par exemple) pour le premier million de bénéfice imposable.
- Poursuivre la réforme du système de retraite. En particulier, il serait intéressant de simplifier le système en le rendant plus transparent et en s'inspirant du modèle suédois de la retraite par point²⁵.
- Limiter la ségrégation urbaine. Pour favoriser l'intégration des banlieues pauvres, un effort important est nécessaire pour y développer les commerces, les transports publics ou privés, le microcrédit, et améliorer le logement social²⁶. Il est aussi essentiel de faciliter l'accès des jeunes qui y sont scolarisés à des programmes éducatifs professionnalisant, par exemple en encourageant les formations en alternance.

2.4. L'horizon européen

Pour la France comme pour les autres pays européens, la mondialisation est d'abord une européanisation. Non seulement, l'UE représente deux tiers du commerce extérieur français, mais les décisions sont prises au niveau européen dans plusieurs domaines essentiels : la politique monétaire, les négociations commerciales, l'agriculture, la concurrence et le marché intérieur. En

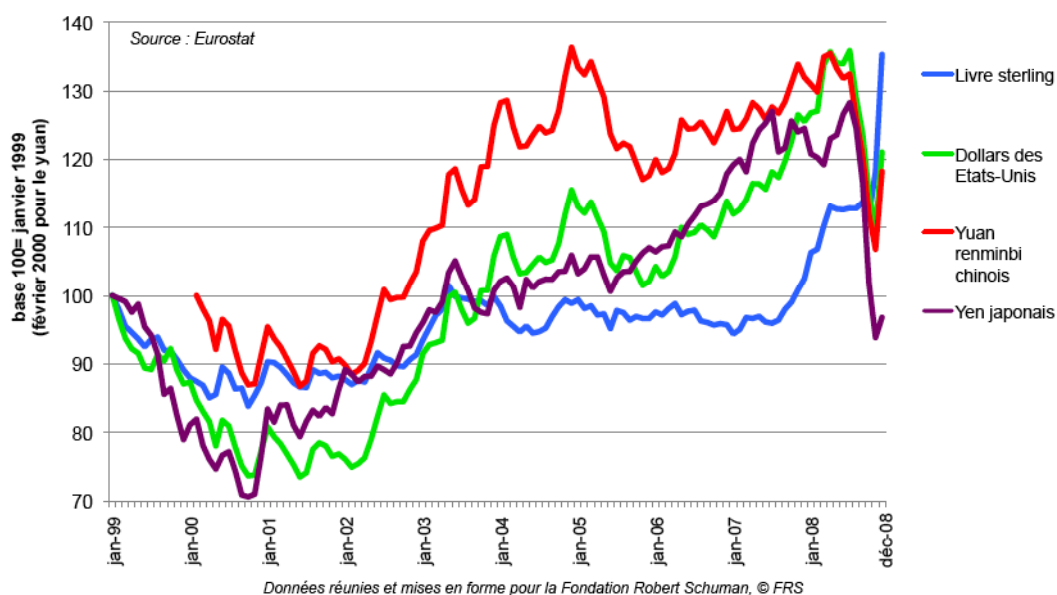
²⁵ Voir sur ce point Antoine Bozio et Thomas Piketty, *Retraites : pour un système de comptes individuels de cotisations. Propositions pour une refonte générale des régimes de retraites en France*, avril 2008, <http://www.jourdan.ens.fr/piketty/fichiers/public/BozioPiketty2008.pdf>

²⁶ Voir à ce sujet Eric Maurin, *Le ghetto français. Enquête sur le séparatisme social*, La République des Idées/Le Seuil, 2004.

outre, la majorité des normes techniques relatives à la sécurité industrielle, à l'environnement et à la protection du consommateur sont désormais définies dans le cadre de directives ou de règlements communautaires.

Dans ce contexte, il est possible et nécessaire d'améliorer la gouvernance économique de l'Union européenne²⁷. Ceci concerne la coordination des politiques économiques, la régulation financière²⁸, la communication de la BCE (qui pourrait publier les minutes de ses réunions)²⁹, l'attribution des aides agricoles dans le cadre de la PAC³⁰, ou encore la mise en œuvre de la Stratégie de Lisbonne³¹. On prendra ici le seul exemple de la politique de change de l'euro, particulièrement controversée³². Depuis sa création, la volatilité de l'euro a été très forte (figure 7), ce qui est fortement pénalisant pour les entreprises exportatrices, notamment les entreprises industrielles, dont l'évolution des coûts devient ainsi peu prévisible. En outre, l'euro s'est fortement apprécié entre 2002 et 2008 face aux principales devises. Les études qui ont été réalisées montrent que l'euro est surtout surévalué par rapport aux devises asiatiques (le résultat est moins clair par rapport au dollar et l'appréciation de l'euro face au dollar a en outre permis de faire baisser les coûts des approvisionnements en matières premières). Ceci a un coût pour la compétitivité des entreprises de la zone euro et incite à localiser les nouvelles capacités de production en Asie.

7. Cours de l'euro face aux principales monnaies (1999-2008)



De ce fait, il serait souhaitable que l'Eurogroupe définisse des orientations pour la politique de change, comme les Traités communautaires lui en donnent la possibilité après consultation de la BCE pour avis. Il serait notamment utile que, dans les périodes de faible inflation, la BCE prenne en compte l'objectif de change dans sa politique de taux d'intérêt de façon à éviter une

²⁷ Voir Jean-François Jamet, « La gouvernance économique de l'Union européenne : controverses et pistes de réformes », *Questions d'Europe - Policy Papers de la Fondation Robert Schuman*, juillet 2007. http://www.robert-schuman.org/question_europe.php?num=qe-67

²⁸ Voir Jean-François Jamet, « Quelle peut être la réponse européenne face à la crise financière ? », in *Crise financière : analyses et propositions*, Revue d'économie financière, 2008.

²⁹ Francesco Giavazzi, Charles Wyplosz et Petra Geraats, *Transparency and governance - Monitoring the European Central Bank*, Centre for European Policy Research, 2008

³⁰ Voir Nicolas-Jean Bréhon, « L'agriculture européenne à l'heure des choix : pourquoi croire à la PAC ? », *Notes de la Fondation Robert Schuman*, n°44, novembre 2008.

³¹ Voir Yves Bertoincini, Vanessa Wisnia Weill, « La stratégie de Lisbonne : une voie européenne dans la mondialisation », *Notes de la Fondation Robert Schuman*, n°41, septembre 2007.

³² Voir sur ce point le rapport du Conseil d'Analyse Economique, coécrit par Michel Didier, Agnès Bénassy-Quéré, Gilles Bransbourg et Alain Henriot, *La politique de change de l'euro*, 2008

appréciation trop brutale de l'euro. Ceci est d'autant plus cohérent que la hausse de l'euro a entraîné des baisses de prix substantielles et donne donc des marges de manœuvre à la BCE. Une autre action nécessaire pour réduire la surévaluation de l'euro vis à vis des monnaies asiatiques consiste à demander à la Chine de réévaluer sa monnaie. Sans aller jusqu'à lui demander de laisser flotter le yuan, il serait opportun de lui proposer d'adosser son taux de change à un panier de monnaies plutôt qu'au seul dollar. Ceci permettrait une transition graduelle vers un système plus flexible. Pour convaincre la Chine, l'Europe et les Etats-Unis doivent unir leurs efforts. C'est un exemple possible de traduction concrète du partenariat transatlantique.

3. Les enjeux du partenariat transatlantique

3.1. *L'économie transatlantique, cœur de la mondialisation*

Les États-Unis et l'Union européenne représentent, en 2007, 44% du PIB mondial, 28% du commerce mondial de produits manufacturés et 46,4% du commerce mondial de services³³. Ils sont également de très loin les principaux émetteurs et récepteurs d'investissements directs étrangers : ils sont ainsi à l'origine de 70% du stock d'IDE dans le monde et la destination de 60% de celui-ci.

L'économie transatlantique est également très intégrée³⁴, avec des barrières douanières très basses (environ 3% en moyenne). En 2007, les États-Unis ont ainsi absorbé 23% des exportations de biens et services de l'Union européenne et l'UE a été la destination de 21,5% des exportations de marchandises américaines. Cependant cette part est en recul au profit des pays asiatiques. L'intégration de l'économie transatlantique se lit plus encore dans le niveau des investissements croisés : en 2007, l'UE représentait ainsi 75% du stock des IDE reçus par les États-Unis et 46% du stock des IDE de l'UE venait des États-Unis.

Enfin, il est important de noter que la mondialisation de l'immatériel est avant tout synonyme d'américanisation dans les États membres de l'UE. Dans les secteurs du cinéma, du logiciel, de l'audiovisuel, du livre ou encore de la pharmacie, la grande majorité des importations vient des États-Unis³⁵. Ceci conduit parfois les Européens à vivre la relation commerciale avec les États-Unis comme une relation de concurrence frontale, non seulement économique, mais culturelle. Inversement, aux États-Unis, la concurrence de l'Europe dans certains domaines (aéronautique, défense, agriculture, acier, par exemple) est mal acceptée. Il est dans l'intérêt de l'UE et des États-Unis de savoir discuter ouvertement de ces questions, en acceptant les différences culturelles et en examinant les moyens de les respecter tout en promouvant les intérêts de chacun. Ceci permettrait de limiter les réglementations techniques régissant le commerce et l'attribution des marchés publics de façon à ce qu'elles ne deviennent pas un instrument non avoué de protectionnisme entre les deux côtés de l'Atlantique.

3.2. *Le marché transatlantique, un point d'appui à promouvoir dans la compétition internationale*

Dans le contexte de l'émergence des BRIC, qui sont de larges marchés permettant aux entreprises qui y sont installées de réaliser des économies d'échelle substantielles, il est essentiel pour la compétitivité et l'attractivité des États-Unis et de l'UE de disposer d'un large marché intérieur. Au-delà de la nécessaire poursuite de la mise en œuvre du marché unique en Europe, il

³³ Hors échanges intracommunautaires.

³⁴ Pour plus de détails, on se reportera utilement à Daniel S. Hamilton et Joseph P. Quinlan, *The Transatlantic Economy 2008*, Center for Transatlantic Relations, Jhu-Sais, 2008

³⁵ Voir Daniel Cohen et Thierry Verdier, *La mondialisation immatérielle*, Rapport du Conseil d'analyse économique, août 2008. <http://www.cae.gouv.fr/rapports/dl/076.pdf>

est donc de l'intérêt à la fois des États-Unis et de l'Europe de développer une zone de libre échange transatlantique, au bénéfice du consommateur (prix plus bas, standards technologiques communs) et des entreprises (marché plus large). Les barrières principales ne sont pas douanières mais réglementaires.

Un agenda a été défini en 2007 à l'initiative d'Angela Merkel pour réduire les barrières non tarifaires dans le cadre du Conseil économique transatlantique (*Transatlantic Economic Council*) établi à cette occasion. Le but est de pouvoir mettre tous les sujets sur la table, parmi lesquels les services, les marchés financiers, les télécoms, l'énergie, les marchés publics ou encore les cosmétiques et les produits électriques³⁶. Par ailleurs, le TEC devrait pouvoir être le lieu d'un dialogue entre industriels sur les questions de standards, d'innovation et de brevets dans des secteurs comme l'énergie, les nanotechnologies, les biocarburants, la santé ou encore l'électronique. Il sera très important de réussir à préserver l'élan donné au TEC et même de le renforcer malgré les changements d'administration aux États-Unis et dans l'UE en 2009.

3.3. Un agenda commun face aux défis actuels

Face aux défis actuels de l'économie mondiale, la coopération entre l'Europe et les États-Unis est non seulement utile mais nécessaire. Plusieurs sujets peuvent ainsi faire l'objet de concertations approfondies en vue d'élaborer des positions ou des actions communes :

- C'est d'ores et déjà le cas dans le contexte de la crise financière. Les banques centrales européennes et américaine ont par exemple travaillé en coopération étroite pour coordonner leurs interventions en vue de calmer les tensions sur le marché du crédit interbancaires. Les gouvernements ont également eu des échanges fréquents à ce sujet. Pour autant, il est essentiel que cette coopération continue, une fois la crise passée, de façon à améliorer la régulation des marchés financiers, en particulier en ce qui concerne la transparence des engagements des banques, la structuration des marchés dérivés, les règles applicables aux agences de notation, la clarification des standards comptables internationaux ou encore la supervision bancaire. Pour cela, il est possible de s'appuyer sur les recommandations du Financial Stability Forum³⁷ et du FMI³⁸.
- Dans le domaine de l'environnement et de l'énergie, une coopération entre les États-Unis et l'Union européenne est indispensable. Sur le plan environnemental, les États-Unis et l'Europe ont jusqu'ici eu un différend sur la stratégie à adopter (définition d'objectifs chiffrés, participation des pays émergents et en développement). Or, il est essentiel de trouver un accord sur la réduction des émissions de gaz à effet de serre pour faire suite au protocole de Kyoto : l'engagement de la future administration américaine et du Congrès sur ce plan sera essentiel. Dans un contexte de crise économique, qui rend plus difficile à accepter les efforts en faveur de l'environnement, une coopération concrète entre les États-Unis et l'Europe sur la question environnementale est absolument nécessaire : elle passe par le partage des meilleures pratiques, la définition de standard commun, l'identification des opportunités ouvertes à chacun par les clean techs, qui formeront probablement la base de la prochaine révolution industrielle, et l'adoption d'une stratégie commune en vue du développement de ces technologies. En matière énergétique, il est de l'intérêt commun des États-Unis et de l'Europe de réduire leur dépendance au pétrole et au gaz. Pour cela, il serait utile de mutualiser et de soutenir significativement les efforts de

³⁶ Voir par exemple "Transatlantic integration – delivery time is now", *Current issues – Deutsche Bank Research*, Juin 2008. http://www.dbresearch.com/PROD/DBR_INTERNET_EN-PROD/PROD000000000225962.PDF

³⁷ Financial Stability Forum, *Enhancing Market and Institutional Resilience*, 2008. http://www.fsforum.org/publications/r_0804.pdf

³⁸ FMI, *Rapport sur la stabilité financière*, avril 2008.

recherche à long terme : recyclage, utilisation de l'hydrogène, biocarburants de 3e et 4e génération, séquestration des émissions, nucléaire de 4e génération. Par ailleurs, les États-Unis peuvent bénéficier de l'expertise européenne dans le domaine de l'éolien et du solaire (pour lesquels l'Allemagne est le leader mondial) ainsi que dans le nucléaire (dont la France est le leader mondial). Enfin, les États-Unis et l'Europe doivent abandonner les objectifs chiffrés et les subventions concernant les biocarburants, qui renchérissent les prix de l'alimentation, sont coûteuses et ne constituent pas en Europe et aux États-Unis la manière la plus efficace de réduire les émissions de CO₂.

- Face à la compétition internationale et aux inégalités, les États-Unis comme l'Europe doivent investir dans l'éducation et la formation. Les études économiques montrent en effet que les inégalités dépendent pour une large part du déséquilibre entre la demande de travail qualifié dans l'économie et l'offre de travail qualifié produite par le système d'éducation et de formation³⁹. Sur le plan de la formation, les États-Unis et l'Europe ont un défi commun : développer des formations adaptées aux besoins du marché du travail et capables d'aider à la reconversion des salariés des secteurs en déclin et des chômeurs. Pour ce qui est du système éducatif, il serait utile de partager les meilleures pratiques, les forces de l'un correspondant souvent aux faiblesses de l'autre : les États-Unis doivent ainsi améliorer leurs éducations primaire et secondaire tandis qu'en Europe, il s'agit d'investir plus dans l'enseignement supérieur et d'améliorer la gouvernance des universités⁴⁰. Du côté européen, il est par exemple possible de s'inspirer de l'expérience américaine pour rapprocher universités et entreprises (pour le financement des universités, la recherche, l'apprentissage), réviser les premiers cycles universitaires en vue de développer l'employabilité de ceux qui sortent de l'université à ce niveau, et encourager la mobilité des étudiants en Europe, par exemple en créant un « standardized European test » pour l'entrée en master.
- Améliorer la gouvernance économique mondiale. Les États-Unis et l'Europe peuvent contribuer de façon décisive à une amélioration de l'efficacité des organisations internationales (G8, Banque Mondiale, FMI, OMC, FAO notamment). Il s'agit tout d'abord de donner un rôle plus important aux pays émergents dans les instances de décision : le G8 n'est plus adapté pour traiter les problèmes de l'économie globale, notamment les déséquilibres commerciaux et monétaires, en l'absence de pays comme la Chine, le Brésil et l'Inde. L'UE pourrait également adopter une représentation commune à la Banque mondiale et au FMI⁴¹, comme c'est déjà le cas à l'OMC. Le rôle du FMI devrait en même temps être revu pour qu'il se concentre sur la certification des comptes financiers des États, sur la prévention des crises financières et sur les études macroéconomiques, tout en cessant ses programmes d'ajustements structurels et les prêts non destinés à des situations d'urgence⁴². Ceci permettrait de rendre le FMI plus indépendant des pressions politiques, de recentrer sa mission et de résoudre les problèmes financiers auxquels il est actuellement confronté. Parallèlement, il est essentiel de soumettre la Banque mondiale à des audits externes réguliers et de développer la traçabilité des aides et prêts qu'elle accorde, de façon à en accroître la transparence et l'efficacité. La FAO devrait de son côté se voir attribuer les moyens institutionnels et

³⁹ Claudia Goldin et Lawrence E. Katz, *The Race between Education and Technology*, Belknap Press, 2008.

⁴⁰ Voir les recommandations de Philippe Aghion, Mathias Dewatripont, Caroline Hoxby, Andreu Mas-Colell et André Sapir, "Higher aspirations: An agenda for reforming European universities", *Bruegel Blueprint Series*, 2008

⁴¹ Voir Emile-Robert Perrin, « La représentation de l'Union européenne dans les institutions financières internationales : Vers une chaise unique ? », *Questions d'Europe - Policy Papers de la Fondation Robert Schuman*, février 2006. http://www.robert-schuman.eu/question_europe.php?num=qe-20

⁴² Ces prêts devraient rester la compétence exclusive de la Banque mondiale.

financiers suffisants pour être capable de faire face de façon adéquate à des crises alimentaires comme celle qui est en cours. Enfin, même si les négociations y sont bloquées, l'OMC reste indispensable, notamment pour éviter les retours en arrière. Tout en visant à conclure le processus de Doha une fois passées les élections américaines, il serait intéressant pour les États-Unis et l'UE d'examiner ensemble la possibilité de développer des accords plurilatéraux ouverts à tout signataire et permettant à ceux qui le souhaitent de poursuivre l'intégration commerciale⁴³.

Conclusion

Crise économique et financière, crise alimentaire, énergétique et environnementale, montée des inégalités et du protectionnisme : les défis auxquels est confrontée l'économie mondiale sont nombreux et simultanés. Compte tenu de l'ampleur de ces défis, le lien transatlantique est extrêmement précieux et doit bénéficier d'un élan politique fort. Pour dépasser les défis actuels et futurs, les prochaines administrations américaine et européenne devront définir des objectifs partagés et des actions communes dont nous avons donné des exemples. Elles pourront ainsi promouvoir la stabilité de l'économie mondiale, la compétitivité de leurs économies et le soutien des citoyens à l'ouverture internationale. La France, traditionnellement méfiante vis à vis de la mondialisation et des États-Unis, peut jouer un rôle important dans ce rapprochement et en faire l'un des éléments de la promotion d'une mondialisation régulée.

⁴³ Voir Simon J. Evenett, "Getting over those Doha blues", *Vox*, août 2008 (<http://www.voxeu.org/index.php?q=node/1503>).

Biographies

- **Dan HAMILTON**

Daniel S. Hamilton is the Richard von Weizsäcker Professor and Director of the Center for Transatlantic Relations at the Paul H. Nitze School of Advanced International Studies (SAIS), Johns Hopkins University; and Executive Director of the American Consortium on EU Studies. He is the host of The Washington Post/Newsweek International's online discussion feature Next Europe (www.washingtonpost.com/nexteurope). In 2008 he was the first Robert Bosch Foundation Senior Diplomatic Fellow in the German Foreign Office, and has served as Deputy Assistant Secretary of State for European Affairs, and Associate Director of the State Department's Policy Planning Staff. Together with CTR Fellow Joseph P. Quinlan he has authored and edited a series of award-winning books and articles on globalization and developed economies, including *Globalization and Europe: Prospering in the New Whirled Order* (2008) and *France and Globalization* (2008).

- **Jean-François JAMET**

Jean-François Jamet est économiste, consultant auprès de la Banque mondiale. Ancien élève de l'École normale supérieure et de l'Université Harvard, diplômé de Sciences-Po et de l'École d'économie de Paris, il est haut fonctionnaire (Corps des Mines). Spécialiste de l'économie européenne, il est l'auteur de nombreux Policy Paper (Question d'Europe) publiés par la Fondation Robert Schuman et l'Institut Aspen, d'articles académiques et de contributions à des ouvrages sur l'Union européenne. Il enseigne l'économie politique de l'Union européenne à Sciences-Po.

Présentation du Center for Transatlantic Relations et de la Fondation Robert Schuman

▪ Center for Transatlantic Relations

The Center for Transatlantic Relations has sponsored several activities related to U.S.-French relations including strong cooperation with the Fondation Robert Schuman. For example, in 2004 the Fondation published the French translation of Joe Quinlan's CTR monograph as *Dérive ou rapprochement? La Prééminence de l'économie transatlantique*. We co-hosted a conference in 2005 that resulting in the publication of the widely-distributed volume *Changing Identities and Evolving Values: Is There Still a Transatlantic Community?*

In 2003, SAIS hosted French Ambassador Jean-David Levitte for a public address. In 2005, CTR hosted Defense Minister Michèle Alliot-Marie also for a public address. CTR hosts an annual symposium with faculty from SAIS and the Sorbonne. CTR has co-sponsored two conferences and a book project with Professor Serge Sur and Université Paris II.

CTR regularly engages senior officials, opinion-shapers and experts, diplomats and the media. CTR serves the secretariat assisting the Congressional Caucus on the European Union (for Members of Congress) and the Congressional Staff Roundtable on the European Union (for congressional staff).

▪ Fondation Robert Schuman

Créée en 1991, reconnue d'utilité publique, la Fondation Robert Schuman est devenue une référence en matière d'information européenne en France, en Europe et dans le monde. Principal centre de recherches français sur l'Europe, la Fondation provoque et stimule le débat européen par la richesse et la qualité de ses publications. Son indépendance lui permet de traiter les sujets d'actualité européenne de manière approfondie et objective. Ses études et analyses sur l'Union européenne et ses politiques apportent aux décideurs des arguments et des éléments de réflexion. Vecteur permanent d'informations, elle propose des documents électroniques uniques : une Lettre hebdomadaire (+ 200 000 abonnés, 5 langues), des « policy papers : Question d'Europe », et un Observatoire des élections en Europe.

The Robert Schuman Foundation, created in 1991 and acknowledged by State decree, promotes the construction of Europe and publishes studies on the EU and its policies. It has become the principal institution in this field not only in France but also across Europe and indeed worldwide. The Foundation is distinguished by the quality of its publications and its numerous contributions. Its independence allows it to address topical subjects in a detailed and objective manner. Its studies and analyses provide decision-makers with arguments and insights that are highly esteemed for their concrete utility and scientific quality. Its website provides a wide range of electronic documents: a weekly newsletter (5 languages, 200,000 subscribers), policy papers called 'Question d'Europe', and the 'European Election Monitor'.

Center for Transatlantic Relations
The Paul H. Nitze School of Advanced
International Studies (SAIS)
The Johns Hopkins University
1717 Massachusetts Avenue, NW
Washington, D.C. 20036
Tel: +1 202-663-5880
<http://transatlantic.sais-jhu.edu/>

Fondation Robert Schuman
29, bd Raspail - F-75007 Paris
Tel : +33 1 53 63 83 00
Rond-Point Schuman 6 / Schumanplein 6
B-1040 Bruxelles / B-1040 Brussel
Tel : +32 2 234 78 26
<http://www.robert-schuman.eu>